

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (١٣) - يونيو ٢٠١٣ - شعبان ١٤٣٤ هـ

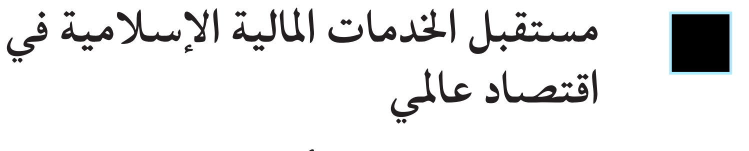
مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

هدية العدد

حساب رؤية الأهلة

تأليف

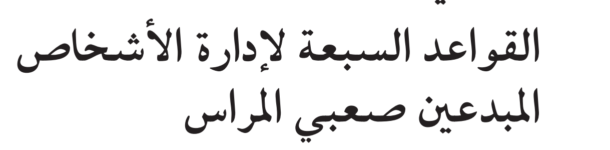
عبد الكريم محمد نصر



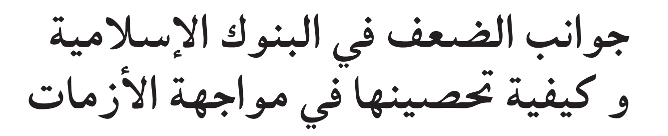
مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي



معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...



القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس

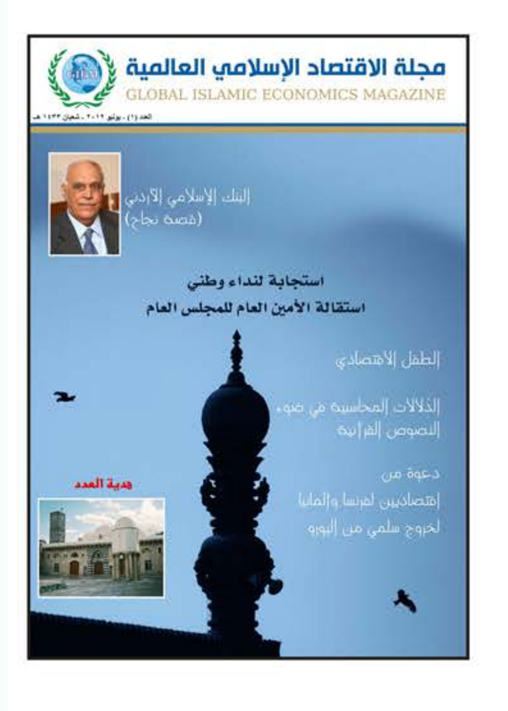


جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات



الدكتور عمر حافظ: الكويت متفوقة عربياً في الرقابة الشرعية على المؤسسات المالية الإسلامية

GIEM


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

البنك الإسلامي الأردني (قصة نجاح)

استجابة لنداء وطني
استقالة الأمين العام للمجلس العام

الطفل الاقتصادي

الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية

دعوة من اقتصاديين لفرنسا وألمانيا لخروج سلمي من اليورو

هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

مبادرة ناجحة لأشخاص يتبنون القرض الحسن

أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية

هدية العدد

الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية

دور الوقف في تمويل متطلبات التنمية البشرية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

الإجراءات المؤسسية لإدارة العملية التحكيمية

هدية العدد

إطار عمل شامل للحوكمة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية بماليزيا

الصناديق الوقفية وتمويل الصناعات الحرفية

الأقسام الرئيسة لبيت المال وحقوقها

بعض ملامح الإعجاز القرآني الاقتصادي في معالجة الأزمة المالية العالمية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

تعيين الدكتور عمر زهير حافظ أميناً عاماً للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

الريادة في العمل الخيري وربطه بالتنمية: الزكاة والأوقاف نموذجا

المصطلح الإسلامي لوزارة المالية أو الخزانة (بيت المال)

ما المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي؟

أهمية وأبعاد الجودة في البنوك

نظريات القيادة النظرية الروحية الإلهامية التحفيزية

هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

دور المرأة المسلمة في إدارة اقتصاد المنزل الإسلامي

مقاصد الشريعة من حفظ المال إلى التنمية الاقتصادية الإمام ابن عاشور نموذجا

النظام المالي الإسلامي والأزمة المالية العالمية

التورق كما تجريه المصارف الإسلامية

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١-١٣هـ)

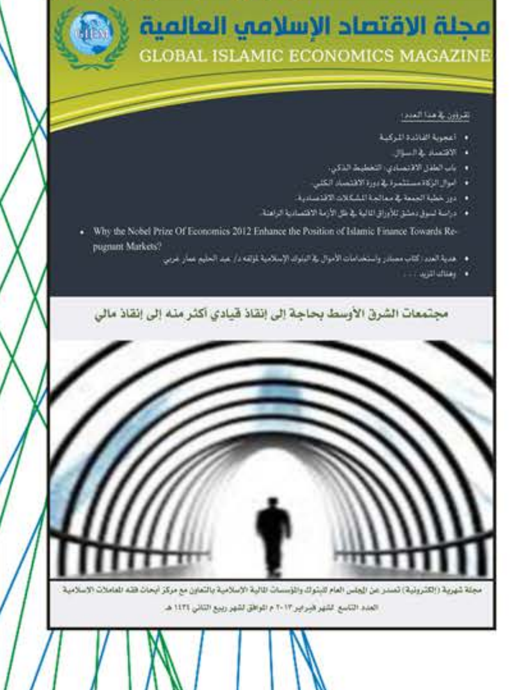
فن إدارة الوقت
وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح

مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي

الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي

GIEM









مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
الأمين العام في استضافة قناة الجزيرة القطرية
الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي
المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق
هدية العدد

كلمة المجلس



الدكتور عمر زهير حافظ
الأمين العام

إنه لشرف عظيم أن أزورجامعة الزيتونة بتونس الخضراء وهي التي بدأت مسجدا هو أحد أقدم وأشهر المساجد في بلاد الإسلام كلّها حيث أسّسه عبيد اللّه بن الحبحاب رحمه اللّه تعالى سنة ١١٦هـ(٧٣٤م) منذ أكثر من ثلاثة عشر قرنا من الزمان. ولا تعود شهرة جامع الزيتونة هذه إلى الدور الذي قام به كمسجد للصلاة والعبادة فحسب، بقدر ما تعود إلى الدور العلمي والثقافي الذي اضطلع به عبر العصور، منذ أوائل القرن الثاني الهجري، بعنايته بتدريس العلوم الإسلامية بداية من سنة ١٢٠هـ -٧٣٧م.

وهذه الجامعة العريقة هي أقدم جامعة عربيّة إسلاميّة استمرت تؤدي دورها قرابة ثلاثة عشر قرنا متتالية دون انقطاع ذي بال، ويعتبر أحد المؤرخين أن جامع الزيتونة هو أسبق المعاهد التعليميّة للعروبة مولدا وأقدمها في التاريخ عهدا.

إن العلامة عبد الرّحمن بن خلدون رحمه اللّه تعالى وهو مؤسس علم الاجتماع في العالم وأبرز علمائه ومقدمته المشهورة تدرس في أعرق الجامعات كان قد تتلمذ في جامع الزيتونة ودرّس به واعتبره طليعة المؤسسات التعليميّة في المغرب الإسلامي خلال القرنين الرابع عشر والخامس عشر الميلاديين، حيث كان التعليم فيه يشمل التعليم الإسلامي الأدبي والديني والفلسفة وعامة العلوم العقليّة والرياضيّة وخصوصا الطب والفلك والرياضيّات.

إن كثيرا من الآمال معلقة على الدور الممكن أن تقوم به جامعة الزيتونة، في مستقبل العلوم الاقتصادية الإسلامية لتعيد للأمة مجدها وتاريخها العريق وأستاذيتها وتفوقها، فقد أصبحت العلوم الاقتصادية والمالية الآن في مقدمة العلوم التي تقود التنمية الاقتصادية والاجتماعية في كل المجتمعات بلا استثناء، واصبح الصراع الدولي صراعا اقتصاديا بداءة، والعالم كله يئن من الأزمة المالية العالمية التي بدأت قبل خمس سنوات ولا تزال ذيولها موجودة، وجذورها في النظام الاقتصادي العالمي الربوي المعاصر الذي خلف أكثر من مليار إنسان تحت خط الفقر، وخلف الملايين التي تموت جوعا كل سنة على أرض البسيطة التي قال اللّه تعالى في نعمها "وإن تعدوا نعمة اللّه لا تحصوها" منا بفضله سبحانه على البشرية.

إن العالم اليوم يعيد نظره في القضايا الكبرى ومنها المسألة الاقتصادية، وحق للمسلمين أن يتقدموا الصفوف اللاهثة للعدل والرفاه والتنمية ليقدموا لها رسالة الرحمة والعدل والحرية والاحسان، ولسان حال الإسلام يقول:

وسعت حياة الناس نهجا ورحمة   وما ضقت عن حكم يسوس قناتي

واللّه ولي التوفيق.

في هذا العدد :

مقالات في الاقتصاد الإسلامي

مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي ------------------ ١١

السياسات المالية في عصر علي بن أبي طالب رضي الله عنه (٣٥-٤٠هـ) ------- ١٣

مقالات في الهندسة المالية الإسلامية

دور مشتقات الصيغ الإسلامية في تحقيق عناصر التوظيف الاقتصادي للمتعاقدين والعاملين ورأس المال والعائد والمشروع الاقتصادي والاجتماعي -------------- ١٦

المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق ---------------------- ١٩

مقالات في الإدارة الإسلامية

معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي ---------------------- ٢٤

المبادئ الإسلامية في الاستقطاب والاختيار والتعيين الجزء الثاني: المعايير الإسلامية في التوظيف -- ٢٧

القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس ----------------- ٣٠

مقالات في المصارف الإسلامية

لمحة عن معايير رأس المال التنظيمي وفق مقررات بازل ٣ ----------------- ٣١

جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات ------ ٣٥

أطروحة بحث علمي

أطروحة لنيل شهادة دكتوراة في المالية من جامعة الأوفرن بفرنسا ------------ ٤١

أدباء اقتصاديون

الحاجات عند الماوردي -------------------------------------- ٤٣

لقاء

الدكتور عمر حافظ: الكويت متفوقة عربياً في الرقابة الشرعية على المؤسسات المالية الإسلامية -- ٤٨

أخبار المجلس -- ٥١

الأخبار -- ٥٦

الطفل الاقتصادي ------------------------------------- ٦٢

هدية العدد -- ٦٤

فهرس موضوعات الأعداد السابقة للسنة الأولى ------------------ ٦٥

Reforming the Methodology of Product Development in Islamic Finance -- 1

الموقع الإلكتروني
www.giem.info

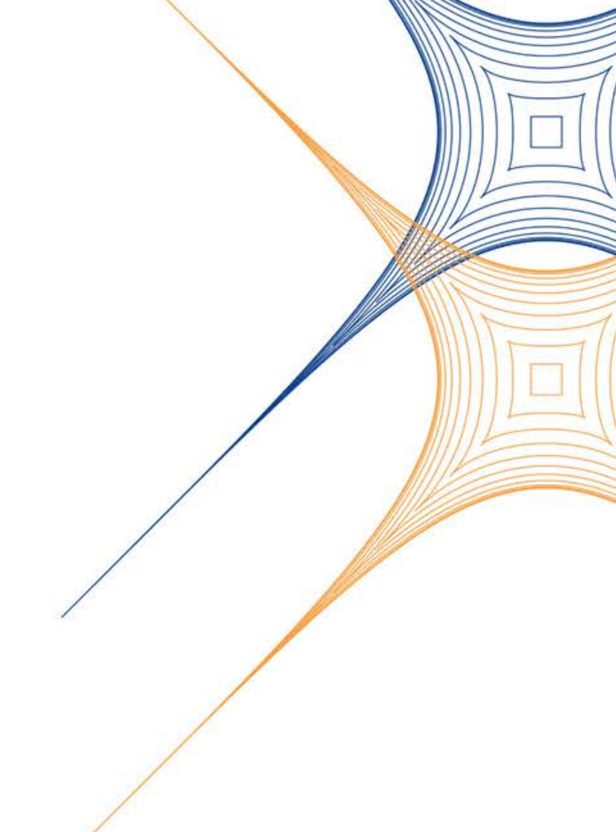


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

اقتصاد المياه والاقتصاد فيها..
الماء المورد الاقتصادي الأهم.. فالحياة من دونه معدومة







د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

الحمد لله الذي خلق لنا الماء وجعل منه كل شيء حيّ، جعل الطهارة به، وجعل السقاية فيه، وجعل المطر وسيلته، والبحر والنهر والآبار مستوعبه.

عاش ويعيش بعضنا حرماناً قسرياً من المياه، عانى ومازال بعضهم يُعاني الأمرّين منه لتدبير نفسه وعياله، ومما يؤسف له أن كثيراً من الناس لا يهتمون بذلك رغم أنهم إخوتهم في الإنسانية، بل إن منهم إخوتهم في الدين، والأنكى من كل ذلك أن بعضاً من الناس ممن يعيشون مع أولئك المعانين فيهم المسرفين، وفيهم المبذرين في صرف الماء، دون وجه حق غير آبهين بحاجات غيرهم.

لقد فضل الله أمة خير الأنام بثلاث خصال: يقول صلى الله عليه وسلم: فُضلنَا على الناس بثلاث: جعلتْ صفوفنا كصفوفِ الملائكة، وجُعلتْ لنا الأرضُ كلها مسجدا، وجعلَتْ تُربتُها لنا طهورا إذا لم نجد الماءَ (حديث صحيح).

إن الماء في الوجود أمره عظيم، ففي الحديث الصحيح أن: اللّه تعالى كانَ عرشُهُ علَى الماء ولم يخلُق شيئًا قبلَ الماءِ، فلمّا أرادَ أن يخلُقَ الخلقَ أخرجَ منَ الماء دخانًا فارتفعَ، ثمّ (أيبَس) الماءَ فجعلَهُ أرضًا، ثمّ فتقَها فجعلَها سبعَ أرضينَ، إلى أن قال: فلمّا فرغَ اللّه عزّ وجلّ من خلقِ ما أحبّ استَوَى علَى العرشِ.

فأين اقتصاد المياه؟ وأين الاقتصاد فيها؟

لقد سخر الله لنا ماء البحر وجعله أربعة أخماس الكرة الأرضية، فجعله طَهوراً، وحمل فيه السفن والأشرعة لنقل الناس وحاجاتهم، وجعل فيه الثروات الحيوانية البحرية طعاماً شهيّاً لذيذاً، ومنه يُخرَج الملح الذي لا يستقيم طعام الإنسان دونه، وفيه كنوز اللؤلؤ وما شابهها من حليّ وجمال خلاب. وبسبب القوة الاقتصادية لماء البحار، تقاسمته الدول فكانت مياهاً إقليميةً وأخرى دوليةً مشتركةً بما يحقق المصالح بينها.

ثم جعل الصانع المدبر الأبحُر مختلفة في كثافة ملوحتها لأسباب تقوم بها الحياة على الأرض، وجعل بينها فواصل تمنع انزلاق بعضها عن بعض، يقول تعالى: وَهُوَ الَّذِي مَرَجَ الْبَحْرَيْنِ هَذَا عَذْبٌ فُرَاتٌ وَهَذَا مِلْحٌ أُجَاجٌ وَجَعَلَ بَيْنَهُمَا بَرْزَخًا وَحِجْرًا مَحْجُورًا (الفرقان: ٥٣).

وخلق سبحانه وتعالى في قطبي الأرض بحرين محيطين جامدين أو شبه جامدين من الماء العذب، هما أشبه بمستودعات تزود البحار بالماء كل حين، ويضمان حياة غريبة تحوي ما يخصها من الكائنات التي هي مصدر غني لغذاء كثير من الناس.

يتشكل المطر من ماء البحار الأُجاج، وكأن تلك البحور مخازن تؤمن للناس مصادر عيشهم ونقلهم وطاقتهم، وحاجتهم من مياه الأمطار التي يحملها السحاب في كل اتجاه، فيكون ماءً عذباً فراتاً سائغاً للشاربين فتقوم به الحياة.

يقول الله تعالى في سورة الواقعة عن الماء الذي فيه سبب كل حياة، بأنه لو قدّر سبحانه وتعالى له أن يكون مالحاً غير صالح للشرب فماذا سيحصل؟ ومن ذا الذي يُنزله من السحاب غيره تعالى: أَفَرَأَيْتُمُ الْمَاءَ الَّذِي تَشْرَبُونَ (٦٨) أَأَنْتُمْ أَنْزَلْتُمُوهُ مِنَ الْمُزْنِ أَمْ نَحْنُ الْمُنْزِلُونَ (٦٩) لَوْ نَشَاءُ جَعَلْنَاهُ أُجَاجاً فَلَوْلَا تَشْكُرُونَ (٧٠).

ثم إن الله تعالى قد سخر لنا مياه الأنهار وأسكنها حوايا الأرض ووديانها، وجعلها غير مالحة، فيها ثروات حيوانية ونباتية فريدة، ومنها تُسقى الأرضين لتُخرج من تربتها طعاماً مختلفاً طعمه ولونه (وَمَا ذَرَأَ لَكُمْ فِي الْأَرْضِ مُخْتَلِفًا أَلْوَانُهُ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِقَوْمٍ يَذَّكَّرُونَ (١٣) وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَاخِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ (١٤) سورة النحل.

وسخّر الله تلك الأنهار لتكون وسيلة لحمل الناس وحمل متاعهم فلا تغرق سفنهم وأشرعتهم، منها مشرب الحيوانات التي هي طعام الإنسان الأساسي في هذه الحياة الدنيا.

وقد تقاسمت الدول مياه الأنهار فكان منها الخاص ومنها المشترك، وغالباً ما كان ذلك سبباً لحروب طاحنة بين شعوب وقبائل ودول على مرّ التاريخ، قرأنا عن بعضها، ونسمع في هذه الأيام عن مثيلها، وستبقى الناس في شقاق طالما أنهم لم يقيموا العدل بينهم، ولم يلجموا سَفه شهواتهم إسرافاً وتبذيراً.

وقد ذكر رسول الله صلى الله عليه وسلم في حديثه الصحيح أربعة أنهر، وفي ذلك يقول: فجرت أربعة أنهار من الجنة: الفرات، والنيل، وسيحان، وجيحان.

ثم جعل الرحمن جلّ في عُلاه ما فاض عن الأنهار يَصب في الأبحُر، منعاً لضياع شيء منها دون فائدة، وفي هذا درس مستفاد في معالجة النواتج والبقايا وعدم هدرها أبداً.

والمعلوم أن أنهار نصف الكرة الأرضية الجنوبية تنبع من جنوبها وتصب في شمالها، بينما تنبع أنهار نصف الكرة الأرضية الشمالية من الشمال وتصب في الجنوب، ولا يخالف هذه القاعدة سوى نهر واحد هو نهر العاصي فهو من أنهار نصف الكرة الأرضية الشمالية لكنه يتجه عكس أقرانه فسمي لأجل ذلك بنهر العاصي لعصيانه في الاتجاه لأقرانه من أنهار نصف الكرة الأرضية الشمالية.

وقد توزعت الحضارات فقامت حول المياه ومصادرها، وبزوال المياه تندثر المدنيات ولا يبقى منها إلا الأثر. كما أن للأنهار أحوالها، كالطوفان والمد والجزر، فقد تترك ما حولها غارقاً حيث تبتلع كل حياة فيه، أو تهجره تاركة الطمي المفيد. لكن حُمق بعض الحضارات جعلها تعبد الأنهار خوفا من آثارها، فاعتبرتها آلهةً تُعبد من دون الله الخالق، ومنها (أي الحضارات) من قدَّم القرابين لها لترضى أو لتكون وسيلة لرضى الآلهة المزعومة.

كما نشأت قصص غرام كانت سبباً لجرّ المياه من مملكة إلى أخرى، وتشهد مناطق (حماة) قصة شهيرة بين مملكة مصياف ومملكة السلمية وبينهما قناة شُقت لمد المياه بينهما سميت بقناة العاشق لأنها كانت مهر ابنة ملك السلمية مقابل إيصال الماء للمملكة العطشى، ومازالت آثار الأقنية في قناة العاشق شاهدة على عشق العاشق لمعشوقته، وعشق الناس للماء والحياة.

ويشكل المطر صلة الوصل بين البحار التي هي أربعة أخماس الكرة الأرضية، وخُمسها من البراري، حيث تحمله الرياح، لتضعه أين يشاء الله الصانع المبدع: وَلَقَدْ أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ رُسُلًا إِلَى قَوْمِهِمْ فَجَاءُوهُمْ بِالْبَيِّنَاتِ فَانْتَقَمْنَا مِنَ الَّذِينَ أَجْرَمُوا وَكَانَ حَقًّا عَلَيْنَا نَصْرُ الْمُؤْمِنِينَ (٤٧) اللَّهُ الَّذِي يُرْسِلُ الرِّيَاحَ فَتُثِيرُ سَحَابًا فَيَبْسُطُهُ فِي السَّمَاءِ كَيْفَ يَشَاءُ وَيَجْعَلُهُ كِسَفًا فَتَرَى الْوَدْقَ يَخْرُجُ مِنْ خِلَالِهِ فَإِذَا أَصَابَ بِهِ مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ إِذَا هُمْ يَسْتَبْشِرُونَ (٤٨) وَإِنْ كَانُوا مِنْ قَبْلِ أَنْ يُنَزَّلَ عَلَيْهِمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمُبْلِسِينَ (٤٩) سورة الروم. فالأنهار مستودعاته الظاهرة على الأرض والآبار مستودعاته الباطنة فيها: وَأَرْسَلْنَا الرِّيَاحَ لَوَاقِحَ فَأَنْزَلْنَا مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَسْقَيْنَاكُمُوهُ وَمَا أَنْتُمْ لَهُ بِخَازِنِينَ (٢٢) سورة الحجر.

وبدون المطر تختفي الحيوات، كما تختفي بزيادته عندما يزداد عن الحاجة، فتكون الكوارث والفيضانات، والتدمير والضرر. وقد علمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم دعاءً عند نزول المطر حتى لا يكون وبالاً، ففي الحديث الصحيح: قلنا: بينا النبيُّ صلّى الله عليه وسلّم يَخطُبُ يومَ الجمُعة، فقام رجلٌ فقال: يا رسولَ الله، ادعُ الله أن يسقيَنا. فتغيّمَت السماءُ ومُطرْنا، حتى ما كاد الرجلُ يَصلُ إلى مَنزله، فلَم تَزلْ تُمطرُ إلى الجمُعة المُقبلَة، فقام ذلك الرجلُ أو غيرُه، فقال: ادعُ الله أن يصرِفَه عنا فقد غَرقْنا. فقال: (اللهم حوالَينا ولا علَينا). فجعَل السّحابُ يتقَطّعُ حولَ المدينة، ولا يُمطرُ أهلَ المدينة.

أما إذا انقطع المطر وغاب، دعونا الله استسقاءً، وليس بالأنواء: قال ابن عباس رضي الله عنهما: خلالٌ من خلال الجاهليّة: الطّعنُ في الأنْساب، والنّياحَةُ، ونَسيَ الثّالثةَ، قالَ سُفيانُ: ويَقولونَ: إنّها الاستسقاءُ بالأنواءِ (حديث صحيح). لقد كان صلى الله عليه وسلم: لا يرفعُ يديه في شيءٍ من دعائه إلا في الاستسقاءِ، فإنه كان يرفعُ يديه حتى يُرى بياضَ إبْطيْه (حديث صحيح).

إلا أن الدعاء واستجابته مرهون بحُسن العبادة وصحتها وصوابها دون الشرك بالله تعالى، فقد قرن الله تعالى في كتابه زيادة المطر بكثرة الاستغفار: (وَيَا قَوْمِ اسْتَغْفِرُواْ رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُواْ إِلَيْهِ يُرْسِلِ السَّمَاء عَلَيْكُم مِّدْرَاراً وَيَزِدْكُمْ قُوَّةً إِلَى قُوَّتِكُمْ وَلاَ تَتَوَلَّوْاْ مُجْرِمِين (٥٢) سورة هود.

وتعد صناعة الآبار وحفرها صناعة هامة للوصول إلى الماء سبيل الحياة وإقامتها، فلما قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة وليس بها ماء عذب غير بئر رومة فقال (في جزء من حديث صحيح): مَن يشتَري رومةَ فيجعَلُ دلوَهُ فيها معَ دلاءِ المسلمينَ بخيرٍ لَهُ منها في الجنّة. فاشتراها عثمان رضي الله عنه.

كما تعتبر صناعة استجرار المياه وتحليتها من الأنهار والبحور صناعة هامة بل هي سبب في بقاء حضارات بمكانها دون انزياح.

كما نشأت في العصر الحديث صراعات حول المحيطات المتجمدة لأنها بمثابة مخازن مياه قابلة للنقل والبيع شأنها شأن الصخر في الجبال.

وشرعت كثير من الدول والحكومات فرض غرامات نقدية لمن يهدر الثروة المائية بهدف تحقيق الرشد والترشيد في استخدامها، فلا يحق لأحد رش الأرصفة والطرق وغسل السيارات وما شابه وخاصة بالمياه العذبة، فمن يسرف في الماء دون وجه حق إنما هو سفيه بسلوكه.

كما لا يحق لأحد أن يعتدي على الماء وموارده بأية حجة كانت، فتلويثه وتلويث مصادره جريمة لابد من ردع فاعليها، وليس لأحد أن يكون حراً في فعل ذلك، سواء أكان فردا أم جماعة أم دولة، فالناس شركاء في الماء. يقول صلى الله عليه وسلم في الحديث الصحيح: النّاسُ شرَكاءُ في ثلاثٍ في الكلأ والماءِ والنّارِ، وإن لفظة الناس تشمل كل الناس بلا تحديد للون أو عرق أو دين.

والاعتداء على الماء ومصادره إنما هو إساءة لأهم عنصر من عناصر البيئة المحيطة، فحتى الحرب ليست بعذر لقطع الماء أو تلويثه عن المحاربين وغير المحاربين لأن فيه قتل للكائنات الحية ومنها الإنسان، فللحروب ضوابطها. ومن يقرأ وصية أبي بكر للجيوش التي بعثها إلى الشام يظن أنه لم يسمح لهم قتل كائن حيّ! فقال: إني موصيك بعشر خلال: لا تقتل امرأة ولا صبيا ولا كبيرا هرما ولا تقطع شجرا مثمرا ولا تخرب عامرا ولا تعقرن شاة ولا بعيرا إلا لمأكله ولا تعقرن نخلا ولا تحرقه ولا تغلل ولا تخبن.

فأين هذا ممن يلوثون الماء أو يقطعونها على من يحاربونهم وفيهم غير المحاربين من النساء والأطفال والشيوخ؟ بل كيف إن كانت على مسلمين؟ إنه القتل والإجرام.

تربية السلوك الفردي

مرّ النبي صلى الله عليه وسلم بسعد وهو يتوضأ فقال: ما هذا السرف يا سعد؟ قال: أفي الوضوء سرف! قال: نعم، وإن كنت على نهر جار (حديث صحيح).

إن سعداً رضي الله عنه كان يتوضأ، والوضوء عبادة لله الخالق البارئ، لكن ذلك ليس بمبرر لصرف الماء دون وجه حق أي بزيادة الكمية المستعملة لأداء الغرض المحدد حتى لو كان العمل عبادة، فهذا سرف.

إن تصرف سعد رضي الله عنه هو بمثابة سلوك فرد واحد، لكن إن عممنا سلوكه، كنا أمام قضية كلية على مستوى الاقتصاد كله. لذلك نجد أن رسول الهدى صلى الله عليه وسلم قد خاطب سعداً كفرد، بينما ختم حديثه الشريف بقاعدة اقتصادية كلية مؤداها أنه حتى لو كانت الموارد الاقتصادية متاحة فالاقتصاد حال المسلم. فنجده صلى الله عليه وسلم قد ذكر النهر الجاري وهو مورد طبيعي، مع أن المخاطب كان فرداً واحداً، والمقصود بقوله كل فرد أي كل الناس. لذلك لا يحق لفرد أو لأفراد أن يسرفوا في استخداماتهم بما يقضي على هذا المورد لأنه ملك الجماعة. إن رسول الهدى صلى الله عليه وسلم إنما يربي السلوك الاقتصادي الفردي وصولاً لرسم السياسة الاقتصادية الكلية، وفي حالتنا لن تقوم حياة ولن تستقيم معيشة من دون توفر عنصر الماء. هذا

العنصر الذي لا يتدخل بصنعه أو بكميته أحدٌ من الخلق ولو اجتمعوا، وهو شراب ليس له لون أو رائحة أو طعم، وهو قائم بأمر الله الخالق.

لقد أثبتت الأزمة المالية العالمية الأخيرة أن العالم قرية واحدة، فالاقتصاد المحلي يؤثر ويتأثر بالاقتصاد الدولي كعلاقة الجزئي بالكلي، وهما جزء من الاقتصاد العالمي، لذلك فإن الاقتصاد لابد أن يُبنى على أساس نظرة تعتمد على أن الكون وحدة متكاملة، فالكون كله سفينة واحدة لا يحق لأحد أن يُخرب فيها من طرفه مُدعياً عدم علاقة الآخرين به، وإلا غرق الجميع معا. وهذا ما شبهه لنا صلوات الله عليه وسلم بقوله: "مثل القائم على حدود الله والواقع فيها كمثل قوم استهموا على سفينة فأصاب بعضهم أعلاها وبعضهم أسفلها فكان الذين في أسفلها إذا استقوا من الماء مروا على من فوقهم فقالوا لو أنّا خرقنا في نصيبنا خرقاً ولم نؤذ من فوقنا فإن تركوهم هلكوا جميعا وإن أخذوا على أيديهم نجوا ونجوا جميعا" (حديث صحيح). لذلك لما ترك العالم الدول العظمى تفعل ما تشاء في اقتصادها وتوسعت بالائتمان دون عقلانية غرق العالم كله بالأزمة ولم يغرق الفاعلون وحدهم.

واعتماداً على حديث السفينة السابق ذكره، لابد من التذكير بالبلاء الذي إن ظهر، فلابد من استحقاق ما بعده من العقوبة، فقد جاء في الحديث الصحيح: أقبل علينا رسولُ اللهِ صلّى الله عليه وسلّم فقال يا معشرَ المهاجرين خمسُ خِصالٍ إذا ابتليتم بهنّ وأعوذُ باللهِ أن تدركوهنّ:

١. لم تظهَرِ الفاحشةُ في قومٍ قطُّ حتّى يُعلِنوا بها إلّا فشا فيهم الطّاعونُ والأوجاعُ الّتي لم تكُنْ مضت في أسلافِهم الّذينَ مضَوْا.
٢. ولم ينقُصوا المكيالَ والميزانَ إلّا أُخِذوا بالسِّنين وشدّةِ المؤنةِ وجوْرِ السُّلطانِ عليهم.
٣. ولم يمنَعوا زكاةَ أموالِهم إلّا مُنِعوا القطْرَ من السّماءِ ولولا البهائمُ لم يُمطَروا.
٤. ولم يَنقُضوا عهدَ اللهِ وعهدَ رسولِه إلّا سلّط اللهُ عليهم عدوًّا من غيرِهم فأخذوا بعضَ ما في أيديهم.
٥. وما لم تحكُمْ أئمّتُهم بكتابِ اللهِ تعالَى ويتخيّروا فيما أنزل اللهُ إلّا جعل اللهُ بأسَهم بينهم.

ففي البلاء الأول موت ونفقات استشفاء، وفي الثاني جوع وغلاء أسعار، وفي الثالث نقصان المطر وما ينجم عنه من خوف وعطش وقلة مصادر الغذاء من نقص غلات الزروع وموت الحيوانات. وفي الرابع استعمار العدو للبلاد فيسرق وينهب خيراتها، وفي الخامس ظلم وقسوة تجعل الحياة لا تطاق.

وأختم حديثي بالكلام عن نهر الفرات فقد (شُكي إلى ابن مسعود الفرات، فقالوا: إنا نخاف أن ينبثق علينا، فلو أرسلت إليه من يُسكره، قال: لا أسكره، فوالله ليأتين على الناس زمان لو التمستم فيه ملء طست من ماء ما وجدتموه وليرجعن كل ماء إلى عنصره ويكون فيه الماء والمسلمون بالشام) (مجمع الزوائد ومنبع الفوائد - صفحة أو رقم: ٧/٣٣٣).

ويعود بنا هذا الحديث إلى الشام بأهليها وأراضيها، مما يُرتب على المسلمين حُكاماً ومحكومين عدم تركها.

وبناء على ما سبق، فإن (اقتصاد المياه) يستوجب إيجاد تشريع دولي لوقف كل سفاهة فيه، بغض النظر عن فاعله، لمنع السرف أو التبذير بالماء لأنه ليس ملك أحد، ويجب أن يطال التشريع التدخل لوقف أي إفساد له سواء أكان الوضع حرباً أم سلماً.

حماة (حماها الله ٧-٦-٢٠١٢)



مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي

البارونة وارثي، الوزيرة بوزارة الخارجية، ألقت كلمة في مركز أكسفورد للدراسات الإسلامية بشأن الخدمات المالية الإسلامية في بريطانيا.

Originally given at Oxford. This is a transcript of the speech, exactly as it was delivered.

فيما يلي مقتطفات مما قالته في كلمتها:

أفتخر بأن وزارة الخارجية البريطانية هي سفيرة التجارة للمملكة المتحدة - والخدمات المالية الإسلامية تمثل جزءاً هاماً من دورها هذا. فبالنهاية، باتت المملكة المتحدة مركزاً لهذا القطاع في الغرب - وهو قطاع شهد نمواً رغم الأزمة الاقتصادية.

هنا في بريطانيا العديد من الأمثلة الرائعة على نجاح هذا القطاع. حيث في لندن أكثر من عشرة مصارف تقدم خدمات مالية إسلامية، خمسة من بينها مصارف كافة خدماتها وفق الشريعة الإسلامية. كما أن أفق لندن شهد تغييراً كبيراً بفضل صفقات تمت وفق الشريعة الإسلامية - مبنى شارد وتشيلسي باراكس وهارودز والقرية الأولمبية كلها ممولة بالكامل أو جزئيا وفق الخدمات المالية الإسلامية.

ولتعزيز مكانة بريطانيا كمركز رائد عالميا، اختيرت لندن لاستضافة المنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي في شهر أكتوبر (تشرين الأول) - وهي أول مرة يعقد هذا المنتدى خارج العالم الإسلامي.

هناك ثلاثة أسباب تدعوني للاعتقاد، أكثر من أي وقت مضى، بأن الوقت الآن مناسب لتشجيع الخدمات الإسلامية.

أولاً، نجد أنفسنا اليوم ننافس بسباق عالمي على ساحة اقتصادية متغيرة. وبات النفوذ الاقتصادي يتجه شرقاً نحو الصين والهند، ونحو الطبقات الوسطى الناشئة في الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا.

نريد أن نبرهن للعالم بأن المملكة المتحدة وجهة من الدرجة الأولى للاستثمارات والتجارة الخارجية - وأن نبين بأن بريطانيا مفتوحة أمام الأعمال. وترسل لندن هذه الرسالة بكل وضوح، وهي مازالت المركز المالي الأول في العالم، وهذه مكانة لا يسعنا أن نفقدها.

كما أننا نواجه منافسة متزايدة من دبي ونيويورك وهونغ كونغ، إلى جانب من مراكز مالية إقليمية مستقبلاً كنيجيريا التي تسعى لأن تكون عاصمة الخدمات المالية في أفريقيا. علينا دائماً أن نسعى للمزيد، والخدمات المالية الإسلامية تعتبر مجالاً يمكننا تطويره. هذا ليس حلاً بسيطاً، لكنه فرصة ذهبية، وخصوصا لأن ١٠ من بين ٢٥ من الأسواق التي تشهد نمواً سريعا هي دول ذات أغلبية مسلمة.

ثانياً، الخدمات المالية الإسلامية تستغل الطلب على الخدمات المالية الأخلاقية. فبعد وقوع الأزمة الاقتصادية - حين اتضح انقطاع العلاقة بين المخاطر والفائدة - بات الاستغناء عن الربا يروق لعدد أكبر من الناس. وقد شهدنا أسقف كانتربوري يتحدث عن أن أخلاقيات حي المال بمدينة لندن بات يطغى عليها "ثقافة الاستحقاق"، ما يبعدها عما يعتبر معقولا بالنسبة لسائر العالم. كما تحدث أسقف ويستمنستر عن "ميل رجال الأعمال للشعور بالحاجة لتبني مجموعة مختلفة من الأخلاقيات في قطاع الأعمال تختلف عن الأخلاقيات المتبعة في حياتهم." وردد البابا فرانسيس أيضا رسالة وجود حاجة للصالح العام حين هاجم "عبادة المال ودكتاتورية الاقتصاد اللاإنساني المجرّد من الشعور".

في الواقع، إن توجه الناس للسعي للاستثمار بما يتوافق مع فلسفتهم الفكرية ومعتقداتهم أمر ليس بجديد، ولا ينحصر بالإسلام وحده... في تركيا، ازدادت قيمة الأصول التي تمتلكها المصارف المساهمة، التي تتوافق معاملاتها المصرفية مع الشريعة الإسلامية، بمعدل ١٠٠٠٪ خلال عقد من الزمن... وفي أمريكا تنتعش الاقتصادات السبتية التي تستند إلى مبادئ يوم الراحة الأسبوعية حسب الإنجيل والتوراة وتركز على توزيع الثروة... بينما تهدف الخدمات المالية الإسلامية، من خلال خدمات القرض الحسن، إلى تأسيس مجتمعات تقدم الرعاية وتحرك الثروات وتحث على فعل الخير وتساعد المحتاجين.

يمكن أن تكون الخدمات المالية الإسلامية خياراً مصرفياً معقولاً ومدروساً في الوقت الذي تراجعت فيه الثقة، بينما تعمل الحكومة مع مجموعة الثمانية لتحسين شفافية المؤسسات المالية.

وهذا هو السبب الثالث لكون الخدمات المالية الإسلامية خياراً مهماً، حيث لم يعد بوسعنا الاستمرار كما كنا من قبل. بل علينا إعادة موازنة وتنويع اقتصادنا. وعلينا تعزيز وحماية مكانتنا الحالية. كما علينا التواصل مع الأسواق والمنتجات والمناطق الجديدة.

ومثلما أننا بحاجة لمعاودة موازنة اقتصاد بلادنا لتعزيز الاستقرار، علينا أيضا تشجيع القطاعات على التنوع... فأول قاعدة من قواعد النصائح المالية هي "تنويع المحفظة الاستثمارية" - وهذا نهج فريد للخدمات المالية الإسلامية من شأنه أن يساعد قطاع المصارف على فعل ذلك. هذا لا يعني القول بأن الخدمات المالية الإسلامية محصنة ضد الأزمات المالية. حيث أن شحّ السيولة وانهيار أسعار السلع والنفط كان لها أثر على المؤسسات المالية الإسلامية.

تركز المعاملات المالية الإسلامية على مشاركة المخاطر، وليس مجرد الربح. وتتبع إجراءات صارمة لتقييم مدى فاعلية مشروع استثماري قبل الموافقة على تمويله. وحيث أن من الضروري أن يحقق المشروع الاستثماري دخلاً وثروة مشروعين – أي فلسفة أن "لا يمكنك أن تبيع ما لا تملك" – فإن الخدمات المالية الإسلامية توفر درجة من الحماية من المضاربة أو الغرار.

وبالتالي فإن هذا هو الوقت المناسب والمكان المناسب للتمويل الإسلامي... وقد شكلت الحكومة أول فريق عمل وزاري معني بالتمويل الإسلامي يضم عدداً من الوزارات... يركز فريق العمل هذا على خمسة أمور محددة:

- أولا، دعم السوق. لقد بدأنا بدراسة سبل إزالة العوائق ودعم النمو والابتكار الذي يقوده القطاع الخاص، مع هدفنا بشكل خاص لوضع إطار ضريبي وتنظيمي يناسب الخدمات المالية الإسلامية لكي تكون لندن منافسة مقابل غيرها، وتبني على الخطوة التي اتخذتها المملكة المتحدة بشأن القروض العقارية الإسلامية والنظام الضريبي لضمان عدم الإضرار بالصكوك. وبالتالي فإننا ننظر بطرق تمويل بديلة كالمرابحة والوكالات لإعطاء الطلبة خيار أخذ قروض تتوافق مع الشريعة الإسلامية لتمويل دراستهم.
- ثانيا، تمويل البنية التحتية. هناك أيضا فرص كبيرة لاجتذاب الاستثمارات إلى المملكة المتحدة مع زيادة الطلب على الخدمات المالية الإسلامية، وننظر حاليا بسبل عمل فريق العمل المعني بالتمويل الإسلامي على حشد المساهمة في تمويل ٤٠ من أهم مشاريع البنية التحتية المحددة في الخطة الوطنية للبنية التحتية.
- ثالثا، التنظيم. كما يتدارس فريق العمل تنظيم الخدمات المالية الإسلامية، حيث أن ترتيبات التنظيم والبنية التحتية التي تدعم هذا القطاع ضرورية لضمان استقراره واستمراره مستقبلا.
- رابعا، النظر في سبل الترويج لخبرة المملكة المتحدة بمجال التعريف بالخدمات المالية الإسلامية والتدريب عليها والأبحاث المتعلقة بها وتصدير خبرتها هذه.
- خامسا، الاتصالات. في خططنا لدعم نمو السوق، من الضروري أن نبرز لندن على أنها الوجهة المفضلة، حيث أنها تقدم خدمات مالية وخدمات مساندة لها عالمية المستوى، بما فيها المحاسبية والقانونية والتحكيمية، التي تفي تماما بمتطلبات الخدمات المالية الإسلامية، ما يتيح إتمام كل مرحلة من أي صفقة في مركز مالي واحد.

إننا نتدارس كيفية إسهام قطاع الخدمات المالية الإسلامية في أهداف سياستنا الخارجية. وهذا ينطبق بشكل خاص على الدول التي شهدت الربيع العربي والتي تمر حالياً بمرحلة من التغيير السياسي والاقتصادي. ففي أنحاء المنطقة ١٨٪ فقط من البالغين لديهم حساب مصرفي. هذه أقل نسبة في العالم، وبالنظر لكون أغلب الأسباب المصرح عنها لها صلة بالمعتقدات الدينية، فإن البنك الدولي يرى بأن تطوير منتجات مصرفية مالية تتوافق مع المعتقدات الدينية قد يؤدي لارتفاع هذه النسبة بمعدل ١٠٪. وحكومات المنطقة تشجع الخدمات المالية الإسلامية، ونتيجة لذلك من المتوقع نمو هذا القطاع بدرجة كبيرة، وهذا يعني بأن حجم هذا القطاع بالمنطقة قد ينمو لستة أضعاف في عام ٢٠١٥ مقارنة بما كان عليه عام ٢٠١٠.

وفي مصر، قال حزب الحرية والعدالة بأنه يعتزم زيادة حصة أرصدة المصارف التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية من ٧٪ إلى ٣٥٪ خلال خمس سنوات. كما بدأت المغرب بوضع إطار قانوني شامل لضمان أن تكون الخدمات المالية الإسلامية منافسة وأعلنت بأنها ترغب بأن تصبح مركزاً إقليمياً لهذا القطاع. بينما أعلنت الحكومة التونسية، ولأول مرة، بأنها ستطرح عن بيع صكوك سيادية.

هناك فرصة أمام المملكة المتحدة، وقطاع الخدمات المالية الإسلامية خصوصاً، لدعم هذه العملية بتوفير الخبرة والابتكار المالي والخدمات التي يحتاج إليها هذا القطاع لكي ينمو. ولدعم التغيير الاقتصادي في المنطقة بطريقة ملموسة. ومساعدة هذه الدول في التغلب على المشاكل الاقتصادية الصعبة التي تواجهها.

من المتوقع أن تبلغ قاعدة سوق الخدمات المالية الإسلامية أكثر من ملياري شخص، هذا إلى جانب من يدرسون الاستفادة منها لأسباب أخلاقية وليس دينية. وفي أعقاب الأزمة المالية، فإن المبادئ التي ترتكز إليها الخدمات المالية الإسلامية تبدو أكثر أهمية وجاذبية من أي وقت مضى. تلك هي مبادئ التوازن والمشاركة بالمخاطر والإنصاف والحرص الشديد والإشراف والشفافية. إنها مبادئ تمنع المرء من بيع ما لا يملك أو إعطاء قيمة لأصول لا وجود لها. لكن، كما قلت من قبل، الخدمات المالية الإسلامية ليست هي الحل لكافة المشاكل.

https://www.gov.uk/government/speeches/the-future-of-islamic-finance-in-a-global-economy.ar



عامر محمد نزار جلعوط
ماجستير في الاقتصاد الإسلامي

السياسات المالية في عصر علي بن أبي طالب رضي الله عنه (٣٥-٤٠هـ)

الحمد لله رب العالمين، وصلاة معطرة لفخر الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد وآله وصحبه أجمعين، وبعد:

فهذا جانب من السياسة المالية لأمير المؤمنين أبي الحسن علي بن أبي طالب رابع الخلفاء الراشدين رضوان الله عليهم جميعاً، ولقد كثرت الفتن في فترة حكمه، حيث لم تستقر الدولة الإسلامية في عاصمة واحدة، ولم يُحدِث رضي الله عنه تغييراً يُذكر في السياسة المالية العامة سوى بالرجوع إلى ما كان عليه الصّديق رضي الله عنه من التسوية في العطاء، ورغم ذلك فله منهج مالي وضّاء يمكننا الرُّنُوُّ إليه كما يلي:

(١) علي رضي الله عنه المستشار المالي:

لقد كان أمير المؤمنين أبو الحسن رضي الله عنه مستشاراً أميناً في ظل الخلفاء الذين سبقوه، ومن تلك المشورات المالية التي بينها:

- قوله لعمر رضي الله عنه عندما سأل عما يصلح لي من بيت المال فقال علي رضي الله عنه: (غداءٌ، وعشاءٌ فأخذ عمر رضي الله عنه بذلك ، وكان يقول لأصحابه في هذا الشأن إني سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: لا يحل للخليفة من مال الله إلا قصعتان، قصعة يأكلها هو وأهله) .
- كان لعلي رضي الله عنه نفس الرأي في٢ عدم تقسيم سواد العراق موافقاً لرأي عمر وعثمان وطلحة رضي الله عنهم جميعاً، وقال: (لولا آخر المسلمين ما فتحت قرية إلا وقسمتها بين أهلها، كما قسم النبي صلى الله عليه وسلم خيبر) .
- جاء إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه مال فقسمه بين المسلمين واستشار الصحابة فأشاروا عليه إبقاء المال وأشار علي رضي الله عنه بقسمته مثل فعل النبي صلى الله عليه وسلم بتقسيم المال كله الذي قد جاءه من البحرين فأخذ عمر برأيه .

(٢) المنهج المالي العام في سياسة علي رضي الله عنه:

قام علي بن أبي طالب بسياسته المالية على أسس عدة تميزت:

١. توزيع كل ما في بيت المال:

لم يكن علي بن أبي طالب رضي الله عنه بالحريص على تعبئة وتخزين بيت المسلمين، بل كان زاهداً الدنيا، ولو كان ذلك سيؤثر على خفض الاحتياطي المالي: حيث قالوا له يوماً: يا أمير المؤمنين امتلأ بيت مال المسلمين من صفراء وبيضاء، فقال:

(الله أكبر) ثم قام على بيت مال المسلمين وقال بعد أن وزع كل ما في بيت المال (يا صفراء يا بيضاء غرّي غيري)، وأمر بنضحه وصلى ركعتين.

وفي رواية أخرى أنه كان يكنس بيت المال ثم يصلي فيه ويتخذه مسجداً رجاء أن يشهد له أنه لم يحبس فيه المال عن المسلمين .

٢. إغناء الرعية:

وكان رضي الله عنه يتبع سياسة الإغناء للرعية عند توفر أسباب ذلك فكلما جاء بيت المال موارد جديدة أعطاهم ومن ذلك ما يُروى أنه أعطى العطاء في سنة ثلاث مرات، ثم أتاه مال من أصبهان ، فقال: اغدوا إلى عطاء رابع وإني لست بخازنكم، فأخذها قوم وردها قوم ، وخطب علي رضي الله عنه في الناسَ فقال: (أيها الناس، والله الذي لا إله إلا هو، ما زريت من مالكم قليلاً ولا كثيراً إلا هذه) وأخرج قارورة من كم قميصه فيها طيب وقال: أهدى إلي دهقان وقال: ثم أتى بيت المال وقال: خذوا، وأنشأ يقول :



أفلح من كانت له قوّصرة يأكل منها كل يوم تمرة

فلذا يمكننا أن نحلل المنهج المالي العام للسياسة المالية في ظل حكم علي بن أبي طالب رضي الله عنه حيث كانت:

١. إذا كان بعض الناس يعّظمون الدنيا فهو يعظم الله بقوله الله أكبر.
٢. تصوير الدنيا بالخصم الذي يختال ويراوغ، فيعرض عنها، ويُعطيها حجمها.
٣. الحرص على العدل، وذلك حينما صلى ركعتين في بيت المال، كي تكونا شاهدتين له يوم القيامه بأنه عدل في حكمه.
٤. اتخاذ بيت المال مسجداً رمز لعلو الآخرة على الدنيا.
٥. رفض علي بن أبي طالب رضي الله عنه سياسة التخزين للأموال في بيت المال، فبيت المال هو للأمة، ولذا فليأخذ كل ذي حق نصيبه منه ولو لأكثر من مرة، وللمال العام موارد عدة، فلا مشكلة بالتوزيع خاصة مع قواعد قرآنية تعد المنفق بالخلف ومن أوفى بوعد الله: قال تعالى: ﴿ قُلْ إِنَّ رَبِّي يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَيَقْدِرُ لَهُ وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ﴾ سبأ الآية: ٣٤. وكان يحذر عمّاله من الإعراض عن آيات الله فكيف بنفسه، ويأمرهم أن يحملوا ما عندهم من مال الأمة إلى يت المال الرئيس، ومن ذلك ما كتبه إلى الأشعث بن قيس ، وكان عامله بأذربيجان:

(أما بعد، فإنما غرك من نفسك وجراك على آخرك إملاء الله لك، إذ ما زلت قديما تأكل رزقه، وتلحد في آياته، وتستمتع بخلاقك، وتذهب بحسناتك إلى يومك هذا، فإذا أتاك رسولي بكتابي هذا، فأقبل، واحمل ما قبلك من مال المسلمين، إن شاء الله. فلما قرأ الأشعث كتابه أقبل إليه) .

٦. حرصه وأمانته على تبيان كل ما يأتي لبيت المال أمام الناس.

(٣) المنهج المالي في مورد الخراج:

اتبع علي بن أبي طالب رضي الله عنه سياسة مالية مميزة في الخراج ذلك كما يلي:

١. الحض على الحفاظ على القوة والهيبة أمام الرعية، مع الاحتفاظ بالرحمة في باطن العمال.
٢. عدم التعدي على حاجات الناس الأساسية، والعفو عنهم.
٣. لا يجوز استعمال العنف من أجل تحصيل موارد بيت المال. وهذا منهج عام لكل الخلفاء الراشدين رضوان الله عليهم.
٤. الضبط الإداري يكون بالتفويض والصلاحية بحسب كل حالة على حَده فأمر بعض الولاة بطاعة صاحب بيت المال فيما يتعلق به وذلك كنوع من الاستقلال، لأمره لابن عباس رضي الله عنه بطاعة زياد بن أبيه في شؤون بيت المال والخراج، بينما أعطى ولاة آخرين مسؤولية عامة عن الخراج كالأشتر النخعي في مصر.
٥. محاسبة العمال على سياستهم عند المخالفة.
٦. حضه رضي الله عنه ولاته على أخذ الحق في الخراج كما قال لقيس بن سعد : (فأقبل على خراجك بالحق..) .
٧. اتباع سياسة التحذير لمن يؤخر الخراج من العمال، وسياسة التحفيز لمن يوفيه، وكان قد كتب إلى يزيد بن قيس الأرحبي: (أما بعد، فإنك أبطأت بحمل خراجك، وما أدري ما الذي حملك على ذلك. غير أني أوصيك بتقوى الله وأحذرك أن تحبط أجرك وتبطل جهادك بخيانة المسلمين، فاتق الله ونزه نفسك عن الحرام، ولا تجعل لي عليك سبيلاً، فلا أجد بداً من الإيقاع بك) .

   وكتب إلى سعد بن مسعود وهو على المدائن) :أما بعد، فإنك قد أديت خراجك، وأطعت ربك، وأرضيت إمامك، فعل المبر التقي النجيب، فغفر الله ذنبك، وتقبل سعيك وحسن مآبك) .
٨. اهتمامه في مسألة الحفاظ على إعمار الأراضي أكثر من أمر الخراج واعتبار الخراج مورداً رئيساً بل ومصدراً أساساً لبيت المال الذي تعتمد عليه الدولة في تمويل حاجاتها الاقتصادية، وإن الإضرار به يؤثر على حياة الناس، وربما يؤدي إلى هلاكهم من حيث ذهابُ مورده الغذائي وريعه المالي.
٩. للطوارئ (الأزمات) أحكامها الخاصة بما ينسجم مع واقعها أو بعبارة أخرى للضرورات أحكامه وهي تقدر بقدرها ، وذلك من أجل العدالة وعدم العسف في الجباية.

١٠. وجود الإنسان على الأرض هو وجود خلافة لله في أرضه وهو يقتضي إعمارها وسد كل ذريعة تؤدي إلى خرابها كالفقر.

١١. إذا كان تخفيف الخراج عند الحاجة إليه مقترناً بالعمل على عمارة الأرض وعدم تحويلها إلى أرض موات يؤدي إلى نتيجة واحدة وهي إعادة ما نقص من بيت المال فلماذا لا يتم ذلك مع المحافظة على الثروة الاقتصادية للبلاد؟ وخاصة بزوال سبب إضعاف مورد بيت المال كما ظاهر الأمر.

ومما يدلل على هذه السياسة المالية خطابه رضي الله عنه لولاته ومن ذلك:

استعمل علي بن أبي طالب رضي الله عنه عنه رجلاً على عكبراء ، يقول ذلك الرجل فقال لي علي وأهل الأرض معي يسمعون :

(انظر أن تستوفي ما عليهم من الخراج، وإياك أن ترخص لهم في شيء، وإياك أن يَروا منك ضعفاً. ثم قال رح إليّ عند الظُّهر، فرحت إليه عند الظُّهر فقال لي:

إنما أوصيك بالذي أوصيتك به قدام أهل عملك لأنهم قوم خدع، انظر إذا قدمت عليهم فلا تبيعن لهم كسوة شتاء ولا صيفاً، ولا رزقا يأكلونه، ولا دابة يعملون عليها، ولا تضربن أحداً منهم سوطاً واحداً في درهم، ولا تقمه على رجله في طلب درهم، ولا تبع لأحد منهم عَرَضاً في شيء من الخراج، فإنا إنما أُمرنا أن نأخذ منهم العفو. فإن أنت خالفت ما أمرتُك به يأخذك الله به دوني وإن بلغني عنك خلافُ ذلك عَزلتُك. قال قلت إذن أرجع إليك كما خرجتُ من عندك، قال: وإن رَجعتَ كما خرجت. قال فانطلقت فعملتُ بالذي أمرَني به، فرَجعتُ ولم أنْتقصْ من الخراج شيئاً) .

قال سيدنا علي رضي الله عنه في خطاب إلى الأشتر النخعي حين بعثه إلى مصر والياً:

(وليكن نظرُك في إعمار الأرض أبلغَ من نظرك في استجلاب الخراج ، لأن ذلك يُدرَكُ بالعمارة ومن طلب الخراج بغير عمارة أضر بالبلاد وأهلك العباد ولم يستقم أمره إلا قليلاً، فإن شكوا ثقلاً أو علة أو انقطاع شرب، أو إحالة أرض اغتمرها غرق، أو أجحف بها عطش، خفَفتَ عنهم بما ترجوا أن يصلح به أمرهم. فإن العمران محتمل ما حملته، وإنما خراب الأرض من إعواز أهلها وإنما إعوازها أهلها لإشراف أنفس الولاة على الجمع وسوء ظنهم بالبقاء وقلة انتفاعهم بالعبر...) .

ولم يكن رضي الله عنه يكتفي بهذه التوصيات بل كان يقوم بمتابعتها من خلال المراقبة المخصوصة من خلال بعثه للعيون والأرصاد ليعلم أحوالهم.

رضي الله عنك يا أبا الحسنين، ونفعنا الله بما قدمت للأمة من حق وعدل وشجاعة ومناهج إيمانية ومالية.

هوامش البحث :

١. الخراج لأبي يوسف ص٣٥.
٢. الإمام أحمد في المسند، مسند علي بن أبي طالب جـ ١ ص٧٨، البداية والنهاية جـ٨ ص٢، لابن كثير مكتبة المعارف بيروت.
٣. علي بن أبي طالب للدكتور علي الصلابي جـ ١ ص١٧٧، دار الفجر للتراث ط١- ١٤٢٥هـ.
٤. المرجع السابق نفس الصفحة، وربما كان هذا قبل تنظيم الدواوين.
٥. الصفراء الذهب والبيضاء الفضة. غريب الحديث للخطابي جـ ١ ص٥٦٣. حمد بن محمد بن إبراهيم الخطابي البستي أبو سليمان، جامعة أم القرى، مكة المكرمة١٤٠٢هـ.
٦. تاريخ الخلفاء للسيوطي ص١٣٥ من خبر مجمع ذكره ابن عساكر وأبي نعيم. وكذا (علي بن أبي طالب للصلابي) ص٢٥٢ .
٧. البداية والنهاية لابن كثير جـ ٨ ص ٢.
٨. أصبهان مدينة بفارس سميت بأصبهان بن نوح وهو الذي بناها، وقيل سميت أصبهان لأن أصبه بلسان الفرس البلد وهان الفرس، معناه بلد الفرسان. وذُكر أنها اثنتا عشرة مدينة بعضها قريب من بعض والمتميزة منها بالشهرة جي وشهرستان واليهودية. عن الروض المعطار ص٤٣.
٩. زَرَى عليه بالفتح زَرْياً وزِراية ومَزْرِيةً ومَزْراةً وزَرَياناً عابه وعاتَبه والإِزراء التَّهاوُن بالشيء يقال أَزْرَيْت به إِذا قَصَّرْتَ به وتَهاوَنْتَ وازْدَرَيْته أَي حَقَّرته. لسان العرب جـ١٤ ص ٣٥٦.
١٠. دهقان: تعني: التاجر في الفارسي وهي كلمة معربة عن: لسان العرب جـ ١٣ ص ١٦٤، وتعني رئيس القرية عن: النهاية في غريب الحديث والأثر جـ ٢ص١٤٥ للمبارك محمد الجزري، المكتبة العلمية بيروت ١٣٩٩هـ.
١١. القَوْصَرَة والقَوْصَرَّةُ: مخفف ومثقل وعاء من قصب يرفع فيه التمر. لسانه العرب باب قصر جـ٥ ص٩٥.
١٢. ذكر الدكتور الصلابي بعضاً من ذلك نقله الباحث بتصرف جـ ١ ص١٧٧.
١٣. الأشعث بن قيس بن معدي كرب الكندي. ولما أسلم خطب أم فروة أخت أبي بكر الصديق فأجيب إلى ذلك، وعاد إلى اليمن. وشهد الأشعث معارك عدة كاليرموك بالشام، والقادسية بالعراق، وكان عثمان رضي الله عنه، قد استعمله على أذربيجان.
١٤. ما جرأك.
١٥. أمليتُ له أُملي، إذا أنسأته وأخّرته إملاءً، من قوله جلّ ثناؤه: ﴿ وَلَا يَحْسَبَنَّ الَّذِينَ كَفَرُوا أَنَّمَا نُمْلِي لَهُمْ خَيْرٌ لِأَنْفُسِهِمْ إِنَّمَا نُمْلِي لَهُمْ لِيَزْدَادُوا إِثْمًا وَلَهُمْ عَذَابٌ مُهِينٌ ﴾ آل عمران الآية: ١٧٨.
١٦. تاريخ أحمد بن إسحاق اليعقوبي.
١٧. الأشتر النخعي مالك بن الحارث، شهد صفين مع علي، وتميز يومئذ، ولما رجع علي من موقعة صفين، جهز الأشتر واليا على ديار مصر، فمات في الطريق مسموماً ولما بلغ ذلك سيدنا علي رضي الله عنه قال على مثله فلتبك البواكي. عن سير أعلام النبلاء جـ٤ ص ٣٤.
١٨. قيس بن سعد بن عبادة، سيد الخزرج وابن سيدهم الأنصاري الخزرجي الساعدي، صاحب رسول الله صلى الله عليه وسلم وابن صحابه استعمله النبي صلى الله عليه وسلم على الصدقة له عدة أحاديث، شهد فتح مصر وكان واليا عليها لعلي توفي قيس في آخر خلافة معاوية. عن سير أعلام النبلاء جـ ٣ ص١٠٢.
١٩. علي بن أبي طالب للصلابي جـ ١ص٤٣٩.
٢٠. يُرجع إلى تاريخ اليعقوبي.
٢١. المرجع السابق
٢٢. الخراج لأبي يوسف ص١٥.
٢٣. عكبراء مدينة على نهر دجلة في العراق ذكرها محمد بن جرير الطبري في تاريخ الأمم والملوك جـ٤ ص٣٣٩.
٢٤. العرض الْأَمْتِعَةُ وَهِيَ مَا سِوَى الْحَيَوَانِ وَالْعَقَارِ، وَمَا لَا يَدْخُلُهُ كَيْلٌ وَلَا وَزْنٌ. تحفة الأحوذي للمباركفوري باب ماجاء في أن الغني غني النفس جـ٧ ص٣٥.
٢٥. عوز: الشيء عوزاً عز ولم يوجد مع الحاجة إليه، والرجل احتاج واختلت حاله، فهو أعوز وهي عوزاء. المعجم الوسيط جـ٢ ص١٢٨.
٢٦. علي بن أبي طالب للصلابي جـ ١ص٣٣٣، عن الولاية على البلدان جـ ٢ ص١٥٣ وما بعدها.



د. مصطفى أحمد حمد منصور
أستاذ مشارك
جامعة سلمان بن عبد العزيز
مشرف قسم إدارة الأعمال

دور مشتقات الصيغ الإسلامية في تحقيق عناصر التوظيف الاقتصادي للمتعاقدين والعاملين ورأس المال والعائد والمشروع الاقتصادي والاجتماعي

الحلقة (٢)

تحدثنا في الحلقة السابقة عن هيكل تخطيط المشتقة العامة للصيغ والعقود، واستعراضنا تنظيم وتخطيط العقود لاستثمارات المصرف الإسلامي في صيغة المرابحة والسلم.

شروط وطبيعة مشتقة عقد المشاركة والمضاربة:

عقد المشاركة عندما تم تعريفه مساهمة اثنين أو أكثر في رأس مال أصبح رأس المال أو المشروع المراد المشاركة فيه هو هيئة مستقلة، ولذا يمكن في عقد المشاركة معنى ذو سمة إدارية بمعنى الوصول من خلال عقد المشاركة إلى مؤسسة أو مشروع مستقل من أطراف المشاركة فيما بينهم والتصرف والإدارة والمعاونة لإنجاح هذا المشروع.

بمعنى أن التمويل بالمشاركة يعني مساهمة المؤسسة المالية في رأس مال المشروع الإنتاجي مما يترتب عليه أن تصبح المؤسسة المالية شريكا في ملكية المشروع الإنتاجي، وشريكاً في إدارته وتسييره والإشراف عليه وشريكاً في الربح والخسارة(٢٢)، وبذلك أيضاً يترتب على خلط أموال الشركات استقلال إدارة هذه الأموال استقلالاً تاماً من تصرف أي شريك إلا بإذن الآخرين ليتولى الإدارة (على المشاركة) بحافز للإدارة من الربح (٢٣).

يلخص التعريف العام للمفهوم الإداري والاقتصادي أن عقد المشاركة هو عقد يختلف وينشئ مالاً مستقلاً ذا أطراف متعددة، ليس أنها علاقة دائن ومدين كما في المؤسسات التقليدية(٢٤) وخلق رؤوس أموال جديدة مما يؤدي إلى توزيع المردود الاقتصادي والاجتماعي توزيعاً عادلاً بين أرباب المشروع (بنسب مساهمتهم) أو أن يتحملوا نصيباً من مخاطر الاستثمار بدلاً من تحميل رب العمل عبء هذه المخاطر(٢٥).وبهذا يكون العائد الذي يحصل عليه أصحاب أموال المشاركة حقيقياً وبالطبع هذا العائد عائدا مرتفع عن سعر الفائدة التقليدي للربح مما يشجع على جذب أموال المستثمرين، ويشجعهم على مداومة استثمارها، وبذلك يربطهم بعملية تكوين رأس المال كركن أساسي في تدعيم اقتصاديات المجتمع(٢٦).

ويقف بهذه الشواهد أن المشاركة ليست مجرد بديل في التمويل فقط إلا أنها تجمع بين لفيف من المساهمين لحشد مدخراتهم النقدية والعينية وجهودهم وخبراتهم الفنية وتجاربهم وثقافتهم النفسية المبنية على قالب الرضا الضميري والاجتماعي على قواعد الشريعة الإسلامية السمحاء لخلق فرص عمل جديدة ومشاريع جديدة وابتكارات حديثة من خلال تعاون مجموعة من الأفراد مجتمعة في عقد واحد مستقل عن تصرفاتهم الفردية ونزعاتهم الذاتية بعيداً عن الجشع واستعداداً لروح الإدارة ورشد التصرف مما يخدم البلاد في مجالات تنموية حقيقية من خلال نجاح هذه المشروعات وتحقيق جدواها الاقتصادية والاجتماعية على السواء ويمكن تفصيل تنظيم عقد المشاركة في تخطيط الاستثمارات على النحو التالي:-

(١) تنظيم الثقة بين المتعاقدين:

ويلاحظ مجرد اشتراك اثنين أو أكثر على القيام بعمل استثماري يشترك فيه بأموالهما أو أعمالهما بالمال من أحدهما والعمل على الآخر وما ربحاه أو حصلا عليه من الثمر أو الزرع فبينهما على ما اشتركا(٢٧) ولا يتم هذا إلا بعامل تحقيق الرضا بينهم وتقوية الثقة فيما بينهم وعامل الثقة عامل أخلاقي يزيد من تخطيط عقد المشاركة وتنظيم الاستثمارات مما يؤدي إلى الرضا في تجميع المدخرات وإدارتها بعيداً عن مبدأ الغبن والظلم والحرج والشح النفسي الثقيل على المخالطة بين الأفراد.

وبتوفرها يرفع الحرج، ويدعو الإسلام لكفالة الحقوق والشركاء على وجه الرضا والثقة التي توفر وتعين على إدارة مقاليد الأمور وتهيئتها لإدارة المشروع.

(٢) تنظيم تنمية الحس الإداري لنجاح مشروع المشاركة:

يلاحظ إعطاء الهامش لمقابل التصرف والإدارة من الربح، يدلل الرغبة في تحريك المهارات والخبرات في مشروع المشاركة، ولذا يتطلب عقد المشاركة تحقيق التعاون والانسجام التام بين رأس المال والخبرة في العمل، للقيام بالمشروعات النافعة للمجتمع ككل، وكذلك تجد أن إدارة المشاركة هم أعضاؤها وممثلوها وأصحاب المصلحة فيها(٢٨).

ولذلك المشاركة لديها دور هام في تنمية الحس الإداري من خلال تجميع المدخرات النقدية والعينية بواسطة العنصر الإداري لقيام المشاريع(٢٩) وأيضاً في نظام المشاركة يمكن للمساهم أو المشارك الواحد أن يدير المشروع إما بأجر شهري أو بنسبة من الأرباح الصافية وذلك حسب الاتفاق بين أطراف المشاركة(٣٠).ويمكن من خلال هذا المشروع المستقل أن يصقل خبرات وتجارب الأفراد مقابل التفويض الذي يحظى به، من قبل أطراف المشاركة مما يشجعه في بذل جهده وتظهر قدراته، في إنجاح المشروع الذي يكون تحت إدارته، وإذن المشاركة تلعب دوراً هاماً في تنمية الحس الإداري. باعتبار أن المصرف طرف يفوض شركاءه بالقيام بهذه الأعباء والأعمال متعاوناً معهم لخلق كوادر إدارية تقود العمل الاستثماري الذي من أجله يحقق أرباحه.

(٣) تنظيم المردود الاجتماعي والاقتصادي لعقد المشاركة:

يلاحظ اعتماد المؤسسة التقليدية (الربوية) على الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدين هل هي مدعاة لتنشيط عمليات التنمية في المجتمع كصيغة المشاركة أمام المؤسسة التي تعمل بعقد المشاركة تجنيد طاقاتها وإمكانياتها الفنية في استخدام الأموال التي لديها مشروعات(٣١) كما أن صيغة

المشاركة تمتاز بتوجيه أكبر نحو التنمية الاقتصادية والاجتماعية(٣٢) وأيضاً نظام المشاركة هو المؤشر الأساسي الربح الحلال بجانب الاعتبارات الاجتماعية الأدنى المرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد مثل توظيف العمالة واحتياجات المجتمع ورفاهيته(٣٣) وبذلك حدد د. أحمد عبد العزيز النجار أهم مزايا المشاركة في تنظيم المردود الاجتماعي والاقتصادي وتخطيط للأفراد والمجتمع لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيما يلي: (٣٤)

١. يعد تطبيق صيغة المشاركة تحريراً للفرد من نزعة السلبية التي يتسم بها المودع الذي يودع ماله انتظارا للفائدة، مما يدفع لزيادة الإنتاج ومن ثم يسهم في التوظيف الاقتصادي.

٢. عدم اعتماد المؤسسة المالية على الفرق بين سعر الفائدة للدائن والمدين بغرض تنشيط عمليات التنمية في المجتمع، وفي غياب هذا الاعتماد المحيط بجهود التنمية، تظهر الميزة الأساسية للمشاركة والتي تتمثل في تجسيد كل الطاقات وبذلك أقصى المجهودات لتحقيق التوظيف وزيادة الإنتاج في الإطار الشرعي.

٣. حصول الأفراد المودعين للأموال على الربح العادي يتكافأ مع الدور الفعلي لأداء مالهم في تمويل التنمية الاقتصادية، وهذه الميزة كبيرة تحفز الأفراد المستثمرين الفارين من التعامل بالربا على زيادة إيداع أموالهم لتذهب إلى قنوات الاستثمار المختلفة محققين بذلك زيادة في التوظيف وبالتالي زيادة في الإنتاج.

٤. تعتبر مشاركة مؤسسة التمويل وخاصة المصرف، لأنه يقوم بالنشاط التمويلي في شكل مدرسة لتجميع المدخرات الفنية والأساليب الفنية والإنتاجية ذات الجدوى الاقتصادية، للمشاريع الاستثمارية الأمر الذي يؤدي إلى زيادة العائد والتقليل من ظهور للخسائر حتى في أسوأ الظروف هذا بدوره يؤدي، ويشجع إلى قيام المشروعات التي تتطلب عمالة كبيرة في تنفيذها.

٥. يطلب التمويل بالمشاركة الدور الفعال للنهوض بالاقتصاد المحلي والقومي عامة وهذا يرجع إلى أن مؤسسات التمويل عند عملها على أساس المشاركة لا تجعل من سعر الفائدة مقياساً لتحديد الكافية الحدية لرأس المال ولتوجيه الاستثمارات، وإنما يكون مؤثرها الأساسي هو الكسب الحلال والربح العادي إلى جانب الالتزام بالمعايير الإسلامية في اختيار المشروعات.

٦. يخضع التمويل بالمشاركة إلى مبدأ عدالة التوزيع في توزيع الثروة مما يقضى عمل تراكمها في أيدي قلة، كما يساعد في تحريك الطاقات المتعطلة والأموال المجمدة وهذا يسعد المستثمرين على التكييف والتلاؤم مع التنفيذ الهيكلي الطارئ، مما يساعد على وجود أرضية صلبة تستطيع أن تقف أمام التحديات والأزمات الطوفية، وبذلك تحقق العدالة من تنظيم العلاقة بين أطراف عقد المشارك وتوزيع الأدوار والمراكز في التصرفات والحقوق والواجبات بين الشركاء، ويعطى كل شريك بقدر مساهمته وفقاً لقاعدة (الغرم والغنم) تشارك في الناتج المحتمل سواء أكان ربحاً أم خسارة في ضوء قواعد عادلة وعلى أسس توزيعية متفق عليها بين المؤسسة المالية والشريك(٣٥).

تنظيم وظائف عقد المشارك في تطبيقات المصرف الإسلامي:

تنظيم أعراف ووظائف عقد المشاركة في المصرف الإسلامي على ثلاثة أنواع باعتبارها أساليب متعددة تتمثل في تنفيذ عقد المشاركة على النحو التالي:

أولاً: المشاركة على أساس الصفقة المعينة (المنتهية بالتصفية)

يخطط عقد المشاركة على أنها صفقة معينة تنتهي بتصفية العملية بمعنى ما بأن لرجل ألفاً وللآخر ألفان، فإن صاحب الألفين قال لصاحب الألف أن يتصرف فيهما على أن يكون الربح بينهما نصفين صح(٣٦) وعملية الصفقة تشبه عملية التمويل المؤقت لمشاريع قائمة أو جزء من نشاط مشاريع جديدة لفترة زمنية معينة. ويمكن تحديد نسبة العائد – ربحاً أو خسارة – بالنسبة للجزء الذي موله المصرف بواسطة النظم المحاسبة الحديثة، ويجب أن ينص العقد على توضيح كامل للأسس المحاسبية المتبعة بحيث يكون الطرفان على علم بها(٣٧) وتنتهي العملية في فترتها التي عقد لها، وغالباً تكون فترتها موسمية محدودة التسويق أو ما تسمى بقصيرة الأجل كما في العرف المصرفي أقل من عام.

ثانياً: المشاركة المتناقصة والمنتهية بالتمليك:

وقد رأى المؤتمرون في مؤتمر المصرفي الإسلامي بدبي أن تكون المشاركة المنتهية بالتمليك على إحدى الصور الآتية(٣٨).

الصورة الأولى:

يتفق المصرف مع متعامليه على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي ذو دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك لحصول المصرف على حصة نصيبه من صافي الدخل المحقق فعلاً، مع حقه في الاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون بذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل.

الصورة الثانية:

يحدد نصيب كل من المصرف وشريكه في الشركة في صورة أسهم تمثل مجموع قيم الشيء موضوع المشاركة (عقار مثلاً) يحصل كل من الشريكين (المصرف والشريك) على نصيب من الإيراد المحقق من العقار.. وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً كل سنة، بحيث تكون الأسهم الموجودة في حيازة البنك متناقصة إلى أن يتم تمليك شريك المصرف الأسهم بكاملها فتصبح له الملكية المنفردة للعقار دون شريك آخر.

ولا شك أن أسلوب المشاركة المتناقصة والمنتهية بالتمليك فيها تشجيع للأفراد على الاستثمار الحلال من ناحية، ويحقق للمصرف أرباحاً دورية على مدار السنة من ناحية أخرى، وتعرف أيضاً بالمشاركة طويلة الأجل كما في العرف المصرفي لأن عماليتها تأخذ فترات طويلة أكثر من عام.

ثالثا: المشاركة الثابتة:

وتعرّف المشاركة الثابتة بأن يقوم المصرف في مساهمة شركات دائمة مثل قيام مصارف أخرى يساهم فيها، وتعد أنها المساهمة في أشياء لا يمكن أن يتوقع تصفيتها كالمستشفيات والمصرف لكي يتجنب البنك تجميد جزء من أمواله لفترة طويلة(٣٧) وقد يلجأ المصرف إلى شراء أسهم شركات أخرى (من سوق الأوراق المالية مثلاً أو المساهمة في إنشائها) مما يترتب عليه أن يصبح المصرف شريكاً في ملكية المشروع، وفي إدارته وتسييره، والإشراف عليه وشريكاً أيضاً، في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة، بالنسبة التي يتفق عليها بين الشركاء(٣٨) وأن يوؤل إلى المصرف باعتباره شريكاً في المشروع عن شرائه جميع الأسهم.

ويلاحظ الدارس المشاركة في المصرف الإسلامي إدارة لتخطيط الاستثمار القومي في أشكال عقود مشاركة منتهية بالتصفية ومنتهية بالتمليك وثابتة، وفي هذا إرساء لخلق أوعية استثمارية، دائمة. فضلاً عن توفيره لفرص العمالة في كافة مستويات المشاركة من خلال قيام المشاريع التي تستوعب الأجهزة الإدارية التي تحتاج إلى العمالة (المهرة وشبه المهرة وعمالة عادية) والأطراف التي تنعقد بهم عقد المشاركة وبالإضافة لجدوى هذه المشاريع من مستوياتها المختلفة فإنها تحقق وفرة اقتصادية من خلال مساهمة المشاركة في تجميع مدخرات الأطراف وتوظيفها التوظيف الأمثل (موارد نقدية وعينية ومعنوية). كما تهدف إلى توزيعها بينهم لتحقيق العدالة الاجتماعية والاقتصادية للمشاركين بالعمل والجهد. حيث توزع الأرباح بما يتناسب مع رأس المال للأطراف والمتعاملين في سنة المشروع وجني ثماره ولذا يتضمن للمشاركة مميزات اقتصادية واجتماعية يلعبه عقد المشاركة من خلال الممارسات والتصرفات الإدارية الرشيدة.

شروط المضاربة في المصرف الإسلامي:

ويتطلب تنظيم عقد المضاربة مراعاة أطراف المضاربة مما يدل على تخطيط الاستثمار تخطيطاً اقتصادياً واجتماعياً عالي الدرجة بهدف تحقيق المنفعة المنشودة.

ويلاحظ من التنظيم الإداري بين صاحب المال وصاحب العمل أن يتحرك المال ممن يملك إلى من هو أحوج إليه من المالك، ليفيد منه المجتمع، وذلك عن طريق تمكين من له القدرة على الاستثمار على تشغيل هذا المال، حيث توجد شرائح من المجتمع لها الخبرة والقدرات المهنية فالمهندسون والأطباء والإداريون للأعمال ويعوذهم رأس المال فتلتقي حاجتهم مع صاحب المال وتحقيق المصلحة والفائدة التي تعم المجتمع بأسره وتساهم في التنمية والرفاه الاقتصادية والاجتماعية المقصود استيفائها حسب نصوص وروح الشريعة الإسلامية من خلال عقد المضاربة الذي يتميز بعدد من المميزات التي ترسي دعائم التنظيم والتخطيط لاستثمارات المصرف الإسلامي يتم ذكر أهمها فيما يلي:-

١. المضاربة تنمية للمال من كل أطرافه، حيث يقدم أحد الأطراف المال، ويقدم الآخر العمل بمعنى جهده، وخبرته في سبيل إنجاح المشروع المراد تنفيذه، وبذلك هذا اجتماع رؤوس الأموال والخبرات المتخصصة، في العمل في المجالات الصناعية والتجارية والزراعية، وغيرها مما يؤدي إلى مؤثرات التشغيل السليمة والإعداد السليم للتنمية والتخطيط للاستثمارات.
٢. المضاربة وسيلة تخطيط من الدرجة الأولى تجمع بين شريحتين من شرائح المجتمع (الغنية والفقيرة) في تنظيم واحد يهدف تحقيق التنمية والرفاه الاقتصادي المتمثل في الربح كهدف ضروري ومطلوب لتنمية المال والمتعاقدين، مما يؤدي إلى تحقيق الكافية الإنتاجية والتوظيف الاقتصادي الاجتماعي.
٣. المضاربة عندما تقوم بها المصارف كرب مال تتحمل الخسارة وحدها وذلك بسبب أن العامل لا يضمن الخسارة (إلا إذا تعدى أو أهمل أو قصر) وعلى العامل أن يتحمل الجهد والعمل

من دون عائد (٤١) هذا مما يتيح فرصة المخاطرة وتحقيق دوافع بين المتعاملين ورفع الحرج والمشقة في الإنتاج والتنمية، وهذا يعزز أن الوقت الذي يقضيه العامل مورد اقتصادي لابد من استثماره استثماراً جيداً إلا خسارته(٤٢) والكافية لازمة، حيث القدرة على التصرف والمهارات تعتبر ذات العنصر الأساسي في إنجاح المشروع.

ويخلص أن المضاربة صيغة تخطيطية، وتنموية معبرة، ودافعة شرائح المجتمع في كافة القطاعات الإنمائية. ذات الأولوية والأسبقية بما تخدم به الاقتصاد القومي من خلال الأوليات والحاجيات الضرورية التي تستوفي أغراض وحاجيات المجتمع المطلوبة، حيث أنها أكثر الصيغ في رفع الكفاءة والاستفادة من مهارات وخبرات العمل. بمعنى هي الصيغة المثلى التي تبحث عن المنظمين لقيادة الإنتاج وأصحاب القيادة الإدارية العالية في رشد التصرفات المالية والإدارية لإنجاح المشاريع، مما تؤدي إلى زيادة حجم المنظمين. وبالتالي تؤدي إلى زيادة الإنتاج في كافة المجالات ومستوياته، التي تقود إلى البناء التنموي الذي يرفع درجات التوظيف، والإنتاج من جهة، ورأس المال في الأيدي العاملة المشهودة بالكفاءة والقدرة على الإنجاز، من خلال دوافع الإنجاز الموجودة فيها، وكذلك الدرجات التدريبية التي لازمتها في صقل المواهب والقدرات المطلوبة، وتركيزا للاهتمام بتقدير عنصر الوقت كمورد اقتصادي يتلاقى مع رأس المال في جودة العمل وكفاءة العامل التي تحدث تطويراً ملحوظاً في إنجاح المشاريع المعتبرة المنظمة لعقد المضاربة.

مصادر البحث :

(٢٢) د. أحمد عبد العزيز النجار ١٠٠سؤال و١٠٠جواب (مرجع سبق ذكره). ص ٧٣.
(٢٣) بنك التضامن النشأة والتطور، مرجع سابق ذكره، ص ٣.
(٢٤) كتاب الأهرام الاقتصادي- بنك فيصل المصري – البنك الإسلامي للتنمية – تجربة البنوك الإسلامية (القاهرة: الأهرام ١٩٩٠م)، العدد ٢٨، ص ٢٥.
(٢٥) د. محمد عمر بشرى نحو نظام نقدي عادل – مطبوعات المعهد المالي للفكر الإسلامي- سلسلة إسلامية لعالم المعرفة العدد ١٣، ص ٩٣.
(٢٦) د. سيد الهواري، الطبيعة المميزة للبنوك الإسلامية نتائج الاستثمار والتمويل بالمشاركة، بدون تاريخ، ص٦.
(٢٧) د. عبد المجيد محمد البعلي، مرجع سبق ذكره ص٩٧.
(٢٨) محمد عمر بشرا، سبق ذكره، ص ٩٣.
(٢٩) د. عبد الحميد محمد البعلي، أساسيات العمل المصرفي في الإسلام، مرجع سبق ذكره ص٩١.
(٣٠) عبد اللطيف عبد الرحيم جناحي – مبادئ وتطبيقات العمل المصرفي في الإسلام (المنامة ١٩٩٢م) ص٧٥.
(٣١) د. أحمد عبد العزيز، (١٠٠سؤال – ١٠٠جواب) مرجع سبق ذكره ص٧٩.
(٣٢) سيد الهواري، مرجع سبق ذكره، ص ٧.
(٣٣) د. أحمد عبد العزيز النجار، م(١٠٠ سؤال – ١٠٠جواب) رجع سبق ذكره ص ٧٩.
(٣٤) د. أحمد عبدالعزيز النجار، الأصالة والمعاصرة، مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة ط٢، ١٩٨٥م ص ٣٤.
(٣٥) سعيد بن أحمد، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٧٥، أكتوبر ١٩٨٧م، ص ١٤.
(٣٦) ابن قدامه، المغني الجزء الخامس، مرجع سبق ذكره، ص ٢٧.
(٣٧) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الجزء الأول، مرجع سبق ذكره، ص٢٨.
(٣٨) راجع توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي الصادرة في ٢٥جمادى الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢مايو١٩٧٩م، ص١٤) وكذلك أرجع التاجر الصدوق بنك التضامن الإسلامي، مرجع سبق ذكره ص١٩.
× كذلك مذكرة د. أحمد الأزرق جامعة امدرمان الإسلامية الخرطوم ١٩٩٢م وفقه المعاملات ص٢٨.
× كذلك أرجع جهاد عبدالله حسين أبوعويمر الترشيد الشرعي للبنوك القائمة (القاهرة مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية:١٩٨٦ ص٣٢٧.



عبدالله " صالح محمد "
سليمان أبو مسامح
ماجستير اقتصاد إسلامي

المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق

الحلقة (٤)

٢-٢: المطلب الثاني: وثيقة المعايير الموحدة للمشتقات المالية الإسلامية:

من المفيد هنا أن نذكر ما قامت به الجمعية الدولية للمبادلات والمشتقات (ISDA) – والتي تتخذ من نيويورك مقراً لها، وتدير أكثر من ٨٣ منظمة تنشط في سوق المشتقات قوامها ٥٩٢ ترليون دولار – من العمل بالاتفاقية الرئيسية للمعاملات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية التي توصلت إليها عام ٢٠٠٦م مع السوق المالية الإسلامية الدولية (IIFM) – ومقرها البحرين -، حيث قد أمضت الشركتان قرابة الأربع سنوات من أجل الخروج بوثيقة المعايير الموحدة للمشتقات المالية الإسلامية، وقد لاقت هذه الوثيقة جدلاً واسعاً، باعتبارها سابقة في هذا المجال.

وقد اختلفت وجهات النظر حول معايير هذه الوثيقة بين مؤيد(١) ومعارض، فتارة نجد أن هذه الوثيقة لم تلق قبولاً من بعض أنصار المشتقات الإسلامية، وذلك لأسباب منها أنهم يرونها تأتي على وفق النظام القانوني الأنجلوسكسوني الذي يجعل العقد شريعة المتعاقدين، بمعنى إن المحاكم في إنجلترا، والولايات المتحدة، وبقية دول الكومنولث (الدول التي كانت تحت مظلة الحكم البريطاني) تجعل أن ما اتفق عليه الطرفان بمحض إرادتهم هو ما يطبق عليهم، حيث عمل القائمون على هذه الوثيقة إلى تطوير عقود نمطية للمشتقات المالية تتميز بالسهولة والبساطة وأكثر قبولاً لدى الدول المختلفة ذات القوانين المختلفة والتي تتعامل فيما بينها بمثل هذه العقود، وفي خطوة لاحقة من هذه الجمعية - الجمعية الدولية للمبادلات والمشتقات (ISDA) – وطمعاً منها بثقة المصارف الإسلامية عمدت إلى تطوير عقود نمطية خاصة بالمشتقات المالية وصالحة في ذات الوقت لتعامل المصارف الإسلامية(٢).

ولا يزال الجدل ثائراً حول مدى استعداد السوق للمشتقات الإسلامية، وهو ما دعا العديد من الخبراء إلى التخوف من دخول المشتقات في صناعة التمويل الإسلامي لما له من آثار سلبية، واضعين نصب أعينهم مقولة الخبير المالي (وارن بافيت) " بأن المشتقات ما هي إلا أسلحة دمار شامل ليس في قوّتها بل في جوانب ضعفها "، ولعل خلو الصناعة المصرفية الإسلامية من هذه المنتجات – لما تتبناه من قواعد صارمة تنفرد بها معاملاتها المالية المطابقة للشريعة - هو ما جعلها تتخطى الآثار الكارثية للأزمة المالية العالمية الأخيرة.

في حين يرى بعضهم الآخر يؤيد ما جاء في هذه الوثيقة من معايير، ويرون بأنها إنجاز غير مسبوق في مجال التمويل الإسلامي وإدارة المخاطر، كما أنها الأولى من نوعها في مجال التوثيق المعياري لمنتجات التحوط الإسلامية القابلة للتداول، كما ويرون أنها بمثابة معيار بين أيدينا يمكننا من خلاله التحوط ضد المخاطر، بالإضافة إلى كونها تعتبر أساساً قانونياً يتيح للمؤسسات إبرام صفقات التحوط الإسلامية، مثل: مبادلات معدل الربح، ومبادلات العملات، والتي تشكل الغالبية العظمى من صفقات التحوط الإسلامية، وبحسب هذه الاتفاقية فإنه لا يترتب على الطرفين ولا يستحق لهما أية فوائد في صفقات التحوط، ولا تبنى تسوية الالتزامات على التنضيض، ولا تتم من دون وجود أصول ملموسة، بالإضافة إلى الإدراك المسبق لطرفي الصفقة أن الصفقات تكون مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، هذا بالإضافة إلى أنها تشكل إطاراً قانونياً ذا طابع دولي يمتلك صفة الحياد في التعامل مع الطرفين المتعاقدين، ودعا أصحاب هذا التوجه إلى زيادة الجهد حتى تتمكن البنوك الإسلامية من استخدام هذه الوثيقة، من خلال عقد ورش عمل تنظمها المؤسستان اللتان وضعتا المعايير بغرض تشجيع البنوك على تبنيها، ولا تقتصر الاتفاقية على البنوك الإسلامية بل تمتد إلى النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية ولاسيما العالمية منها (مثل: بنك سيتي جروب، وبنك ستاندارد تشارترد، وبنك اتش إس بي سي)، أملاً بالوصول إلى معايير موحدة للتحوط، مؤيدين ما ذهبوا إليه بأن هذه الوثيقة لا يراد منها أن تشجع المضاربة وتكرار العمليات المعروفة في المصرفية التقليدية، وإنما يراد منها التحوط ضد المخاطر.

وهنا يرد خبير بارز في الصناعة المالية الإسلامية وهو آجيل نات – المدير التنفيذي لجامعة (INCEIF) الإسلامية في ماليزيا، أنه لا بد من وضع حدود بين إدارة المخاطر والتحوط لها، وبين عمليات المقامرة، طارحاً التساؤل التالي: متى تنتهي إدارة المخاطر التي يشجعها الإسلام، ومتى تبدأ عمليات المقامرة التي يحرمها؟(٣)، مشيراً بهذا التساؤل إلى أن أمر هذه المشتقات راجع لشيء غير ملموس ولا يمكن الحكم له أو عليه، كما أنه راجع لهدف المتعامل به؛ لذا فهو أمر غير منضبط تماماً.

وكما يرى أنصار هذه الوثيقة أنها تهدف إلى توحيد أحكام وشروط الإدارة والتحوط للموجودات والمطلوبات الإسلامية، وتقليص التكاليف والوقت الذي يستخدم حالياً في التفاوض على المستندات الثنائية، ملتزمة بالوقت ذاته بروح الشريعة في تعاملاتها، حيث إن هذه التعاملات لن تعمل إلا على حماية مخاطر كامنة حقيقية بعيداً عن باب المضاربات كما هو حال المشتقات في التمويل التقليدي، مؤكدين على أن من أهم أهداف هذه الوثيقة هو ضخ مزيد من السيولة في سوق الصكوك الإسلامية، ومزيد من الشفافية في المنتجات الاستثمارية الإسلامية المهيكلة، كما ويُعتقد أن إرشادات هذه الوثيقة ستساعد على التحوط من الصكوك لأول مرة، حيث يرى رئيس قسم الخزانة والأسواق الرأسمالية لشركة كاجاماس – أكبر شركة في ماليزيا لشراء القروض السكنية – أنجوس أمران أنه سيكون لدى المستثمرين في الصكوك القدرة على تداولها بعد أن كان ذلك غير متاح لهم(٤).

وفي ذات السياق فقد أكد أمين ومستشار هيئة الفتوى والرقابة الشرعية في سوق دبي المالي الدكتور معبد الجارحي أن مركز دبي المالي العالمي (DIFC) كان قد أعلن عن خطته إصدار أول معيار للصكوك المدرجة، وأن المركز سيقر هذا المعيار بعد الانتهاء من القراءة الأخيرة له في يونيو ٢٠١٠م،

مشيراً إلى عزم سوق دبي المالي العالمي – بعد تطبيق معياري الأسهم المتوافقة مع أحكام الشريعة ومعيار الصكوك المدرجة – إنشاء وحدة خاصة لتطبيق هذين المعيارين والمعايير الأخرى التي يتم إعدادها، بهدف إرساء معايير لأول سوق مالية إسلامية في العالم(٥).

وقد أكد رئيس القسم الشرعي في السوق المالية الإسلامية الدولية (IIFM) الدكتور أحمد الرفاعي أن مثل هذه الاتفاقيات الغرض منها هو تجنب اللبس والغرر وسوء التفسير، وأشار إلى أن السوق المالية الإسلامية تتبنى مثل تلك الاتفاقيات لتحري عنصر الوضوح والشفافية في أعمالها وصفقاتها، كما يرى أن تبني هذه الاتفاقية سيمهد الطريق للالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، ويفتح الباب أمام ابتكار منتجات جديدة، بالإضافة إلى أن اتفاقية التحوط هذه تعتبر خطوة مهمة نحو تعزيز عملية تنميط معايير الجودة الإسلامية على الصعيد الدولي لأن غياب مثل تلك المعايير الموافقة لأحكام الشريعة قد ينعكس سلباً على صناعة المالية الإسلامية، بالإضافة إلى التوقيت المناسب جداً لانطلاق تلك المعايير، خصوصاً مع تنامي حجم الصناعة ونضجها مما يعني أن إدارة الأزمات أصبحت أكثر ضغطاً(٦).

كما واعتبر مجلس المشورة الشرعية – التابع للسوق المالية الإسلامية الدولية – هذه الاتفاقية خطوة نحو تعزيز عملية تنميط معايير المنتجات المالية الإسلامية على الصعيد الدولي، بالإضافة إلى تأييد عدد من علماء الشريعة الإسلامية لهذه الاتفاقية حيث قال الدكتور نظام يعقوبي: " أن السوق المالية الإسلامية قد قدمت خدمة جليلة للمؤسسات المالية الإسلامية بإصدار هذا الإطار القانوني "، وقال الشيخ محمد داوود بكر (فقيه وخبير ماليزي): " أن هذا الإطار القانوني المعياري يعتبر في محله من حيث التوقيت " وقال: " لا نستطيع أن نحظر أو نحرم المشتقات الإسلامية فهي لازمة ومطلوبة .. وأن المشتقات ضرورية لنمو المالية الإسلامية .. وينبغي على الفقهاء المسلمين أن يبينوا بوضوح للسوق أننا بحاجة إلى وجود المشتقات لحماية الاستثمارات من المخاطر الحقيقية التي تواجهها المصرفية الإسلامية "(٧).

وبعد هذا النقل للآراء المتباينة حول وثيقة المعايير الموحدة يرى الباحث ضرورة التروي في الحكم على هذه الوثيقة وما تضمنته من معايير خاصة بالمشتقات الإسلامية، فالحكم على الشيء فرع عن تصوره، وخاصة أن هذه الوثيقة لم تصدر إلا باللغة الانجليزية وقوامها قرابة (٤٢) صفحة، فالأحوط الانتظار حتى تصدر بترجمة عربية معتمدة ليتسنى بحثها والإحاطة بجوانبها المختلفة، ولا سيما أنها وثيقة قانونية دقيقة ومتشابكة، فلا بد من اجتماع محكمين مختلفين من قانونيين وفنيين وماليين وشرعيين للنظر في بنودها المختلفة، ومدى مطابقتها لأنظمتنا القانونية والقضائية، وقبل ذلك مدى مطابقتها للأحكام الشرعية، وقد أكدت إحدى الدراسات الميدانية أن ما نسبته (٨٧,٥٪) من الخبراء كانوا على الحياد من الأخذ بهذه الوثيقة على الأقل حتى هذا الوقت.

٢-٣: المطلب الثالث: دور المشتقات الإسلامية في إدارة المخاطر والتحوط منها:

وبناءً على ما تقدم من الكلام في حكم المشتقات المالية التقليدية في الشرع الحنيف، وما تلاه من استعراض لبعض أسئلة الباحث من واقع وجود مشتقات إسلامية من عدمه، مع ما يجري تطويره من معايير للتحوط؛ فإننا نرى الكلام في هذا المقام يتوجه في مقصدين اثنين، هما:

المقصد الأول:مدى الحاجة لمشتقات إسلامية لإدارة المخاطر والتحوط منها.

المقصد الثاني:آليات التحوط الإسلامية، والدور المنتظر لمعايير التحوط الإسلامية.

- أما فيما يتعلق بالمقصد الأول: فإن الباحث يرى أن لا وجود لما يعرف بالمشتقات الإسلامية – على الأقل حتى هذا الوقت – لذا فإن غاية ما يدور حول المشتقات الإسلامية هو محاولة شرعنة عقود المشتقات المالية التقليدية إما بتغيير في بعض شروطها وضوابطها، أو بقياسها على عقود استثنائية، أو بقياسها على عقود هي في حقيقتها محرمة شرعاً، ومن هنا يرى الباحث بأن القول بإمكان ابتكار منتجات للتحوط مبنية على عقود استثنائية في الفقه الإسلامي قول لا يستقيم، لأن مدار الأمر هو تقليد لم يصل إلى مرحلة الابتكار أو الاستقلالية، لأن القول بأن هذا منتج إسلامي للتحوط ضد المخاطر يجب أن يعني بالضرورة أنه بكليته أو بأغلبه مستقل بذاته، إما بتأصيلاته أو من خلال آلياته ومآلاته، أما إذا كان يسير بنفس الوتيرة التي يسير فيها المنتج التقليدي للتحوط مع ما يكتنف آلياته وهياكله من غموض فإنه بلا شك محكوم عليه بنفس المآل، ولعل هذا ما حدا ببعض الباحثين إلى القول بأن منتج الصكوك الإسلامية يعيش أزمة مالية كالتي عصفت بسندات الديون، ومرد قوله ذلك يعود إلى ما تتعرض له الصكوك المدعمة بالأصول من مخاطر ائتمانية مرتفعة، – على عكس الصكوك القائمة على الأصول، هذا وبالتنويه إلى حرمة المتاجرة بالمخاطر والتي هي أساس المشتقات المالية التقليدية، والتي لا سبيل للقول بقبولها لابتعادها عن مبدأ توزيع المخاطر الذي يهدف التحوط الإسلامي لإيجاده كي يعمل على توزيع المخاطر بين أفراد العملية الاستثمارية وليس اختصاص فئة محددة به لغرض المجازفة والرهان على تقلبات الأسعار والتربح من وراء ذلك، وفي دراسة لاستطلاع آراء الخبراء حول ذات الأمر كان ما نسبته (٨٧,٥٪) منهم لا يرون العمل على شرعنة تلك المشتقات، وأن لا حاجة لها.

أما ما يدور من بحث وتطوير لمعايير موحدة لعقود المشتقات الإسلامية فإنه لا يحكم على غائب، فلا تزال هذه المعايير في طور البحث والتعميم والاستقراء، ولا سبيل للحكم عليها إلا بعد دراسة واضحة ومحكمة من خبراء عاملين ومتخصصين في شتى الفروع ذات الصلة بالصناعة المالية الإسلامية، مع توجيهات المجامع الفقهية والجهات ذات الاعتماد في هذا المجال، وبغير تلك الدراسة المتأنية فإنه لا مناص من القول بأنه ثمة خطر كامن قد تتعرض له الصناعة المالية الإسلامية كما عانت منه نظيرتها التقليدية التي طالما استعملت المشتقات المالية بنية التحوط ضد المخاطر فإذا بها – المشتقات المالية – تنقلب إلى خطر بذاتها مؤججة ومسببة لأكبر أزمة مالية واقتصادية عالمية على مر القرون السابقة، والتي لم يسلم من نتائجها إلا المؤسسات المالية الإسلامية – مع بعض الاستثناء – ومرد ذلك إلى خلو المؤسسات المالية الإسلامية من تلك المشتقات، والتي تعتبر في حقيقتها ميزة تنافسية لها.

ويشير الباحث هنا إلى تحذير أبرز الهيئات الدولية من التوسع في استعمال أدوات الهندسة المالية – أي المشتقات المالية –، ففي دراسة لبنك الاحتياطي الفدرالي الأمريكي، وهيئة ضمان الودائع الفدرالية ودائرة النقود الأمريكية تم تحذير البنوك من التوسع في استعمال أدوات الهندسة المالية، كما جرت

دراسة أخرى من قبل نفس الجهات - في وقت لاحق من الدراسة السابقة - كانت أكثر تحذيراً، وطلبت من البنوك تحسين عملية إدارة المخاطر المصاحبة لهذه الأدوات، فضلاً عن أن تقرير لجنة بازل بشأن المشتقات حذر وبصورة شديدة من استعمال أدوات الهندسة المالية بصورة واسعة من قبل البنوك، وما يمكن أن يمثله من مخاطر للمتعاملين لاسيما قليلي الخبرة(٧)، وقد أثبتت دراسة إحصائية رسمية أن أكثر من (٩٧٪) من عقود المشتقات المالية كان بغرض المجازفة، فيما لا تتعدى نسبة ما كان منها لأغراض التحوط عن (٣٪)، وهذا ما جعل إجمالي عقود المشتقات في الأزمة المالية العالمية الأخيرة تبلغ (٦٠٠) ترليون دولار، وهو أضعاف أضعاف حجم الاقتصاد العالمي الحقيقي.

ومن نتاج هذا القول أن ثمة مخاطر ناتجة عن استعمال المشتقات المالية، مما يعني أننا وفي مرحلة استعمالنا لتلك المشتقات في التحوط من المخاطر نكون بحاجة لآليات وأدوات لإدارة مخاطر المشتقات نفسها، حيث إنها تتعرض لعدد من المخاطر، مثل: المخاطر الائتمانية، ومخاطر السيولة، والمخاطر السوقية، ومخاطر التسوية، والمخاطر القانونية، والمخاطر التشغيلية والإدارية(٨).

وبناءً على ذلك فإن الباحث يرى أن البيئة الاستثمارية العربية تعتبر فقيرة في الجانب المعرفي للمشتقات المالية فضلاً عن ضعف الخبرة وقلتها في ذات المجال؛ مما يعني بالضرورة أن بيئة الاستثمارات الإسلامية بحاجة لتطوير ونشر ثقافة المشتقات المالية، جنباً إلى جنب مع الدراسة المكثفة والعميقة للمعايير التي يجري تطويرها بما يخص المشتقات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، ومدى استعداد السوق المالية العربية والإسلامية لمثل هذه المشتقات، وإلا فإن القول بحرمة وعدم جواز هذه المشتقات يبقى هو المتوجه في هذه الفترة ما لم تقم مشتقات إسلامية بديلة وكفؤة، وذلك تجنباً لوقوع أزمة مالية إسلامية، أو حدوث انتكاسة كبيرة على مستوى الصناعة المالية الإسلامية ككل.

- أما فيما يتعلق بالمقصد الثاني: والذي يختص بآليات التحوط الإسلامية ومعايير التحوط المزمع تطويرها على مستوى مخاطر التمويل الإسلامي ككل، فإن الباحث يرى ضرورة تطوير أدوات إسلامية مناسبة للتحوط من خلال العمل على هيكلة المنتجات المالية، وإعادة هيكلتها، أو من خلال العقود الموازية بما يخدم حاجة التحوط ضد المخاطر، وبما يحقق مصلحة تبادل المخاطر – أي مبادلات غير صفرية - دون أن تؤدي إلى مفاسد المشتقات التقليدية، وقد أكدت دراسة استطلاعه لآراء الخبراء أن ما نسبته (٧٥٪) يرون أن الهندسة المالية الإسلامية قادرة على تطوير آليات للتحوط ضد المخاطر.

وفي صعيد البحث عن أدوات إسلامية للتحوط ضد المخاطر، فإننا نجد تخريجات بعض الفقهاء لبعض عقود المشتقات التقليدية على عقود مستثناة في الفقه الإسلامي والتي أجيزت أصلاً للضرورة والحاجة الملحة لها، استثناء من النهي عن بيع المعدوم، كبيع السلم والاستصناع، يقول ابن قدامة في المغني: " ولأن بالناس حاجة إليه، ولأن أرباب الزروع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم وعليها لتكتمل، وقد تعوزهم النفقة فيجوز لهم السلم ليرتفقوا ويرتفق المسلم بالاسترخاص أي الحصول على السلعة بثمن رخيص "(٩)، ويقول النووي في المجموع: " فإن صاحب رأس المال يحتاج إلى أن يشتري الثمرة، وصاحب الثمرة محتاج إلى ثمنها قبل إبانها



لينفقه عليها، فظهر أن بيع السلم من المصالح الحاجية وقد سماه الفقهاء ببيع المحاويج "(١٠)، ويقول ابن الهمام في شرح القدير: " بأن هذا العقد أبيح شرعاً للحاجة من كل من البائع والمشتري، فإن المشتري يحتاج إلى الاسترباح لنفقة عياله وهو بالسلم أسهل إذ لا بد من كون المبيع نازلاً عن القيمة فيربحه المشتري، والبائع قد يكون له حاجة في الحال إلى السلم وقدرة في المآل على المبيع بسهولة فتندفع به حاجته الحالية إلى قدرته المالية"(١١).

واعتماداً على النصوص فإننا نجد أن العبرة من هذه العقود هو الاسترباح أو الاستثمار للممول أو المشتري والتمويل للبائع أو المزارع، والذي يظهر أن ذلك إنما يكون في حالة استقرار الأسعار، أما في حالة تقلبها كما هو عليه حال الأسواق المالية المعاصرة فإن ذلك الغرض لا يتحقق – أي الاسترباح أو الاستثمار أو التمويل – بل قد يتعرض الممول سلماً إلى خسائر فادحة إذا ما كان تقلبت الأسعار إلى انخفاض عن القيمة التي اشترى بها سلماً، وإذا حصل العكس فإن البائع سلماً قد يتعرض لخسائر فادحة أيضاً، من هنا يظهر أن للسلم تكلفة عالية تجعله غير صالح للتحوط، لأن الغرض الأساسي منه ليس التحوط أصلاً (١٢).

ويرى غير واحد من خبراء الاقتصاد الإسلامي أن ثمة طرقاً أخرى للتحوط ذات هندسة مالية خاصة تنصب على التعامل بالعقود مع استخدام مبدأ المواعدة الملزمة، والتعويض الواجب عن الضرر الناشئ عن النكول في الوعد، حيث أن الغرض والحكمة من عقود التحوط هو تثبيت السعر للبائع الذي يخشى من أضرار انخفاضه، وتثبيت السعر المستقبلي للمشتري الذي يخشى من أضرار ارتفاعه، إذا ما كان المشتري ليس لديه القدرة على تمويل

البائع، والبائع قد لا يحتاج إلى تمويل المشتري، فيتحقق مرادهما من خلال المواعدة الملزمة، ويرون أن ذلك ليس من قبيل بيع الكالىء بالكالىء بل من قبيل مبادلة مال ولو في الذمة، والتي تعني مبادلة ما في الذمة بما في الذمة، بمعنى تأجيل تسليم البدلين إلى الأجل المتفق عليه في عقد التحوط(١٣).

وللفائدة، تقول بريا أوبروي – مديرة المشتقات الإسلامية لدى مؤسسة كليفوردتشانس -: " تستخدم المنتجات الإسلامية مثل المرابحة والوعد مثل قطع الليجو لبناء أدوات المشتقات على نحو يفي بالأحكام الشرعية "، وتضيف: " نحو نصف المشتقات الإسلامية تستخدم هيكل المرابحة، والبقية تستخدم هيكل الوعد، لكن هناك منتجات أخرى موجودة يمكن استخدامها، كل ما في الأمر هو أنها غير مستغلة حتى الآن "، وتضيف في معرض تعليقها على العقود المتبادلة للتأمين قولها: " إن العقود المتبادلة للتأمين ضد تعثر السندات الإسلامية – الصكوك – لا تزال موضع أخذ ورد، كما أن الهياكل ليست دون عيوب، لكن لعل بالإمكان من خلال التفكير الابتكاري إنشاء أدوات مشابهة لمعظم هياكل المشتقات التقليدية "(١٤)، ومفاد هذه النقولات عن أهل الخبرة في استعمال المشتقات التقليدية هو الخلوص إلى القول أن هياكل التحوط المستعملة في عقود التمويل والاستثمار الإسلامية لا تزال في طور النشوء، وهي بحاجة إلى مزيد من الابتكار والتطوير والبحث، سواء من الناحية الفنية أو الشرعية أو التقنية، لذا لا يجزم القول بقبول الهياكل الابتدائية، ولا حتى الغامضة والمعقدة منها دون مزيد بحث وترو.

وقد افادت إحدى الدراسات الاستطلاعية أنعدداً من خبراء الاقتصاد الإسلامي يرون أن من أنجح طرق التحوط المقبولة شرعاً هو العمل بالعقود الموازية كالبيع الموازي مقابل الشراء، والسلم الموازي مقابل السلم، والاستصناع الموازي مقابل الاستصناع، في حين كانت نتائج استطلاع رأي الخبراء تبين أنهم لا يقبلون بتخريج عقود الاختيارات على بيع العربون أو على خيار الشرط، كما أن نسبة قليلة منهم ترى تخريج عقود المستقبليات على عقود السلم أو على عقود الاستصناع أو على البيع الآجل، كما وأكد الخبراء – في ذات الاستطلاع - على أن نجاح آليات التحوط غير متوقف على كفاءة المشتقات المالية.

واجتناباً للإطالة في بحث مقترحات العلماء في التحوط وآلياته، فإننا نرجع إلى القول بأن الهدف من الاستثمار في الإسلام مبني على قاعدة الغرم بالغنم، أو الخراج بالضمان، ومفاد ذلك وجوب إيجاد مساحة لاقتسام المخاطر بين أطراف العملية الاستثمارية.

ويقول توبي بيرتش – المدير التنفيذي لجويرنسي جولد ليميتد: " إذا أردنا تلخيص جوهر المصرفية الإسلامية فإنها تقوم على ثلاثة أركان: الأول: اجتناب المضاربات والقمار (أو الميسر)، الثاني: اجتناب الربا على الديون والقروض، الثالث: اقتسام المخاطر والعوائد في الشركة "، ويضيف: " إلا أن المشتقات لا تدخل تحت أي بند من هذه البنود الثلاثة " ويضيف قائلاً: " هناك مكان لاقتسام المخاطر، وتحتاج البنوك الإسلامية إلى آليات لتنفيذ ذلك، لكن المشتقات أساساً أدوات يقصد منها تحويل المخاطر، وهذا أمر مختلف تماماً "(١٥).

وبالنظر إلى هذه المقولة نجدها تلخص ما أرهق به كثير من العلماء أنفسهم من البحث عن طرق للتحوط بين سطور وخبايا التمويل التقليدي - الذي يسعى العالم كله اليوم للتخلص منه أو من عيوبه والتي أبرزها المشتقات المالية – حيث إن التمويل والاستثمار الإسلامي لا يهدف إلى إلغاء المخاطر ولا إلى تحويلها إلى طرف دون طرف – مبادلات صفرية – بل يهدف إلى تقاسمها وتحملها من صاحب الغنم أو مستحقه، مع عدم إغفال رغبته في الحاجة إلى طرق تخفيفها وإدارتها – إذ المقصود منه هو الاقتصاد الحقيقي لا مدى ما يتحمله الأطراف من مخاطر - وبالنظر إلى المشتقات المالية التقليدية أو نظيرتها المشرعنة الإسلامية نجدها تسير في نفس الخط من محاولة منع وقوع الخسارة أو نقلها إلى جانب دون آخر، مع ما تتحمله من غرر وضرر.

٢-٤: المطلب الرابع: الطرق المقبولة شرعاً للتحوط من المخاطر:

ونظراً إلى أن المشتقات المالية التقليدية تستخدم لأغراض التحوط أو المضاربة أو لإدارة المخاطر، ولكون المالية الإسلامية قد استغنت عن هذه الطرق المحرمة والغير جائزة فإنه يتوجب بيان الأساليب والطرق المشروعة للتحوط ضد المخاطر، والتي أوضحها الخبير المصري الدكتور سامي سويلم – حفظه الله تعالى – وتلك الأساليب هي(١٦):

١. التحوط الاقتصادي:

أي التحوط باستخدام الأساليب التي لا تتطلب الدخول في ترتيبات تعاقدية مع أطراف أخرى بقصد التحوط، فهو تحوط منفرد يقوم به الشخص الراغب في اجتناب المخاطر، ومن أبرز هذه الأساليب وأقدمها تنويع الأصول الاستثمارية (diversification) – بمعنى عدم الاعتماد على أصل أو نوع استثماري واحد كما حصل في الأزمة الأخيرة من الاعتماد على قطاع العقارات – أي أن تقوم المؤسسات المالية الإسلامية بتنويع محفظتها بما يحد من مخاطر كل منها، وهذا باعتراف الخبراء هو أفضل " سلاح " في مواجهة المخاطر، ويندرج تحت هذا النوع من التحوط الأشكال التالية:

أ. التحوط الطبيعي (Natural Hedging): أي أن توفق المؤسسة بين التزاماتها وأصولها لتكون من نفس العملة، أو بنفس طريقة التسعير لتحييد مخاطرها.

ب.التحوط الحركي (Dynamic Hedging): ويستخدم للتحوط ضد مخاطر الأصول المتداولة كالأسهم والأوراق المالية، ومن خلاله يتم بناء محفظة من الأصول المطلوبة على أن يتم إدارتها بطريقة تنتهي إلى النتيجة نفسها التي تحققها عقود المشتقات، دون الدخول في عقود المشتقات ابتداءً، وهذه الطريقة هي التي يتم من خلالها تسعير المشتقات، حيث يتحدد سعرها من خلال سعر المحفظة المناظرة لها (replicating portfolio).

٢.التحوط التعاوني:

وهو ما يعرف بالتأمين التعاوني بصوره المختلفة، والقائم على أساس التعاون – علاقة تبادلية - وليس الاسترباح، ونظراً لانتفاء المعاوضة على الضمان في التأمين التعاوني، فإن عنصر المجازفة غير موجود، وهذا ما يحقق ميزة توزيع المخاطر وتفتيتها بين المشاركين، دون الوقوع في مشكلات المجازفة التي تعاني منها المشتقات، فهي صيغة للتحوط المحض دون أن تشوبها شائبة المجازفة.

وبناءً على ذلك فإنه يمكن للمؤسسات المالية الإسلامية التحوط من شتى أنواع المخاطر، مثل مخاطر العملات، ومخاطر الائتمان، ومخاطر العائد، من خلال صناديق تعاونية تنشأ لهذا الغرض، وتدار من قبل جهات متخصصة في إدارة المخاطر، ونظراً لقلة عدد مثل هذه المؤسسات – التعاونية - في الصناعة المالية الإسلامية، فإن الصناعة المالية الإسلامية تعاني من غياب

البديل الإسلامي في مجال إدارة المخاطر الذي يغنيها عن اللجوء للأدوات والأساليب التقليدية التي يشوبها الكثير من المحاذير الشرعية.

٣.التحوط التعاقدي:

وهو التحوط القائم على عقود المعاوضة التي يراد بها الربح، مثل المضاربة، والبيع الآجل، والسلم، وجميع الصيغ القائمة على التحوط التعاقدي تكون قائمة على صيغة المبادلات غير الصفرية، حيث يحتمل انتفاع كلا الطرفين، ويحتمل انتفاع أحد الطرفين على حساب الآخر، على سبيل المثال: في السلم بالسعر، وتنويع الثمن الآجل، قد لا يتمكن المدين من الحصول على الأصول بأسعار منافسة، فتكون النتيجة ربح الدائن على حساب المدين، ومن المقرر أن احتمال النتيجة الصفرية لا يكفي في الحكم بمنع المبادلة، بل لا بد أن تكون هذه النتيجة هي المقصود الغالب من العقد، أما إذا كان الغالب هو انتفاع الطرفين فإن العقد يكون صحيحاً.

خاتمة:

وبعد هذا الاستعراض أعيد وأكرر ما سبق من تساؤلات حول هذه المشتقات – الإسلامية – ومدى وجودها ومدى الحاجة إليها، وحقيقة المقصد من ورائها؟! وقد سبق أن تكلمت أبحاث كثيرة حول هذا الموضوع وخطورته، إلا أننا ما زلنا نرى دفعاً باتجاه الأخذ بهذه المشتقات مع رفض أهلها لها وتطلعهم للطرق الإسلامية المشروعة في التحوط، وهذا مستفاد من أقوالهم كما تقدم.

وفيما طرح من طرق للتحوط المشروع فإننا نكون أمام حالة من الزخم الذي يغنينا عن التطلع إلى شرعنة ما ليس بشرعي، وهذه الطرق المقترحة في التحوط بحاجة إلى تفعيل واكتشاف على مستوى الإدارات الفنية والتطبيقية لتظهر للعلن من خلال هياكل مدمجة بالاقتصاد الحقيقي الذي لا يفرغها من مضمونها، كأداة مساندة للاقتصاد والاستثمار الحقيقي، وداعمة ومحصنة له من المخاطر المتنوعة التي تحيط به، لا أن تكون منتج يباع ويشترى كما هو حال المشتقات المالية التقليدية، لما ورد من النهي عن المتاجرة بالمخاطر، ولما تتضمنه من مبادلات صفرية، تمنع انتفاع الطرفين.

وليس هذا آخر المطاف في هذه الموضوعات، فما زال الموضوع زاخماً وزاخراً لأن يؤتى فيه بجديد، ومن هنا فإننا نترك الباب مفتوحاً لطلبة العلم وأساتذته للبحث والتوسع والاستنباط، فلعل الله تعالى أن يجري على يد مخلص الخير العميم مما يساعد في تجلية العلم ودعمه لأبواب الاقتصاد الإسلامي وفروعه.

تم بحمد الله تعالى

مصادر البحث :

١. المشتقات المالية في الرؤية الإسلامية، مرجع سابق، ص١٣.
٢. عيسى، آمال حاج، حوير، فضيلة (مايو ٢٠٠٩م): المشتقات المالية من منظور النظام المالي الإسلامي، بحث مقدم للمؤتمر الدولي الثاني حول الأزمة العالمية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية " النظام المصرفي الإسلامي نموذجاً "، والمنعقد في الفترة بين ٥-٦ مايو ٢٠٠٩م، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، ص١٩.
٣. المشتقات المالية في الرؤية الشرعية، مرجع سابق، ص١٥.
٤. المرجع السابق نفسه، ص١٦.
٥. دور الهندسة المالية الإسلامية في علاج الأزمة المالية، مرجع سابق، ص٨.
٦. الفكر الحديث في إدارة المخاطر، مرجع سابق، ص٢٤.
٧. بوقري، عادل بن عبدالرحمن بن أحمد (٢٠٠٥م): مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في البنوك السعودية، أطروحة دكتوراة، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، شعبة الاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، السعودية، ص١٩٣.
٨. المشتقات المالية في الرؤية الإسلامية، مرجع سابق، ص١٧. و المشتقات المالية في الممارسة العملية وفي الرؤية الشرعية، مرجع سابق، ص٢٣.
٩. حنيني، محمد وجيه (٢٠١٠م): تحويل بورصة الأوراق المالية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية – دراسة تطبيقية، عمان، الأردن، دار النفائس، ص١٠٧.
١٠. المرجع السابق نفسه، ص١٠٥.
١١. وقد تقدم الكلام حول (خيار الشراء وخيار البيع) وأنهما عبارة عن حق مجرد لذاته، وهو حق متعلق بذاته وليس بحق مالي، فهو لا يمثل بحقيقته شيء؛ لذا كان صورياً، وهو أحد أوجه الانتقاد لهياكل الصكوك.
١٢. السويلم، سامي إبراهيم (إبريل ٢٠١١م): مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي، جدة، السعودية، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، ص٩٥.
١٣. الساعاتي، عبدالرحيم عبدالحميد (١٩٩٩م): نحو مشتقات مالية إسلامية لإدارة المخاطر التجارية، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد ١١ ،ص٥٦.
١٤. المرجع السابق نفسه، ص٥٧.
١٥. مجلة المصرفية الإسلامية الإلكترونية (IFI) (٢٠٠٩م): المشتقات المالية .. فقهاء يعارضون وخبراء يؤيدون، العدد: ٨، ٢٠٠٩/١٢/١م، تمت الاستفادة من المقال في ٢٠١٠/٢/٧م، www.almasrifiah.com/.../article__٣١٠٠٧١.print
١٦. مجلة المصرفية الإسلامية الإلكترونية (IFI) (٢٠١٠م): المشتقات .. بين إدارة المخاطر والمقامرة، العدد: ١٤، ٢٠١٠/٦/١م، تمت الاستفادة من المقال في ٢٠١١/١/١٠م، www.almasrifiah.com/.../article__٤٠٠٥٩٨.print
١٧. نحو مشتقات مالية إسلامية لإدارة المخاطر التجارية، مرجع سابق، ص٦٥.
١٨. المرجع السابق نفسه، ص٦٦.
١٩. الدكتور معبد الجارحي – أمين ومستشار هيئة الفتوى والرقابة الشرعية في سوق دبي المالي، (في لقاء سابق للباحث معه).



د. علاء الدين العظمة
دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي
مستشار التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي في كبرى المؤسسات السورية
مدير وحدة التعلّم التنظيمي وتطوير الموارد البشرية في شركة سيريتل موبايل تيليكوم
رئيس قسم إدارة الأعمال في جامعة أريس- هيوستن الأمريكية

معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...

Knowing Followers as a Major Key of Leadership Success

لطالما سمعت من أحدهم الجملة التالية: "لم أكن أعرف الآلات كما يجب، ولكني كنت أعرف الرجال...".

إنّ معرفة القائد لرجاله حق المعرفة هي من أصعب العمليات القيادية، لأنّها تتعامل مع النفوس البشرية المتغيرة والمتقلبة والمتأثرة والمؤثرة، وهذا الأمر المهم يجبر القائد على مغادرة برجه العاجي والنزول إلى ميدان التواصل المستمر.

وهذا أمر مهمٌ جداً، فالكائن البشري بحاجة إلى الشعور بأنّه معروف ومفهوم ومحترم حتى يستطيع بذل نفسه في سبيل مهمته .

يعترف القادة الفعّالون بأنّ فهم الأفراد المهمين في مؤسساتهم هو شرط مسبق للنجاح، فالبواعث، والقيم، والمهارات، وعواطف أشخاصهم هي أجزاء جوهرية من السياق القيادي.

فالقادة الناجحون يقرؤون الإشارات الحاذقة التي يصدرها الناس والتي تشير إلى بواعثهم الداخلية، وكفاءاتهم المهمة.

يستطيع القائد بسهولة تقييم الكفاءة التقنية لشخص ما (كتابة الميزانية، أو خطة تسويق)، ولكن الصعوبة تكمن في تقييم الكفاءة العاطفية والإستراتيجية والولائية والسقف القيادي للأتباع، وهنا يستطيع القائد من خلال اللقاءات غير الرسمية كالغداء، أو نزهة عطلة نهاية الأسبوع، الهروب من الحدود المفروضة من بنية الشركة.

وأنصح بطرح أسئلة عن الماضي أكثر من طرح فرضيات حول المستقبل، فسؤال مثل: "ما الذي تستمع به أكثر من غيره حيال وظيفتك الأخيرة؟" يحرّض على معلومات أفضل من السؤال: "أين ترى نفسك في العامين القادمين؟".

ويخبر (روب جوفي) و(جاريث جونز) في كتابهم "كيف تكون قائداً أصيلاً؟" عن أنّ التفكير في فهم الأتباع لابد أن ينطلق من خلال ثلاثة مستويات :

- الأول هو الأفراد الأساسيون الذين يُحدثون التأثير الأكبر على أداء القائد.
- والثاني هو الفرق المهمة التي يجب أن ينخرط معها القائد لجعل الأمور تتم.
- والثالث هو السياق المؤسساتي والقيود التي يجب أن يعمل القائد داخلها.

عندما تخرج لترى أتباعك ويروك فإنّك لا تعرف ما يدور فحسب، بل تتعرف على حقيقة رجالك، فليس التابع هو مجرد رقم ذو مهارات معينة يتقاضى قدراً معيناً من المال وله أقدمية معينة في مؤسستك، بل هو إنسان من لحم ودم، وله زوجة، وأصدقاء، وأطفال، وآمال، وأحلام، ومشكلات، وانتصارات، وهزائم، وفرص. وهنا تكمن الصعوبة في القيادة، وتستطيع كقائد تفهم لماذا يتبعك شخص في أحد المواقف ولا يتبعك في موقف آخر.

لمعرفة أتباعك يجب أن تدرك بأن تصورات الناس ومشاعرهم تؤثر على سلوكياتهم، لذا عليك أن تجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات، ولربما فإن سجلات شؤون العاملين توضّح بعض الأمور عن العاملين تحت رئاستك، ولكن على القادة إكمال هذه السجلات من خلال إجراء مقابلات ثنائية وجماعية، وإتباع أسلوب الباب المفتوح، ونظم الاقتراحات، وغيرها ....

ولكي تقود عزيزي القائد بنجاح فلابد لك كفرد أن ترى كل من سيتبعونك، ويمكنك كبداية أن تتعرف على أسماء من تقودهم أثناء خروجك لتراهم ويروك (بغض النظر عن حجم اتساع المؤسسة التي ترأسها). وإذا كنت تتوقع من أتباعك معرفة اسمك، فهم بكل تأكيد يتوقعون منك معرفة أسماء من تقود، لأنهم يستحقون ذلك.

اعرف أسماء أتباعك لأن ذلك سيساعدك على التعرف عليهم، وذلك سيجعل من قيادتك لهم وتحقيق رؤيتك أمراً أكثر سهولة. يقال بأنّ: "يوليوس قيصر" كان يعرف أسماء الآلاف من جنود فيالقه، وكان يناديهم بالاسم، وقد جلبوا له الانتصارات .

وكذلك كان حال "نابليون بونبارت" حيث كان معتاداً على معرفة كل واحد من ضباطه بالاسم وكان يتذكر أين يعيشون، وأي المعارك خاضوها معه .

لذا فإذا كنت تقود مؤسسة كبيرة فيمكنك على الأقل أن تتعلّم أسماء من تقودهم مباشرة، وإذا ما كنت تقود مؤسسة أصغر فيا لسعادتك إذ أنّك تستطيع أن تعرف الكثير عن أتباعك، وكلما عرفت أكثر، رأيت وفهمت أكثر، كلما توثقت معرفتك بنقاط قوتهم وضعفهم، وبالتالي تفهّم الآخرون هدفك ومكانه بين أهداف المؤسسة.

فعندما تتعامل مع أفراد، فإنّ معرفة جمهورك تعني معرفة أسماء الناس، ومعرفة ماضيهم، وتاريخهم، والسؤال عن أحلامهم، وعندما تتعامل مع حشد من الناس عليك أن تتعرف على المؤسسة وأهدافها. يجب أن تتحدث عمّا يهمهم، وليس ما يهمك أنت فحسب .

ولعل خاتم النبيين سيدي محمد بن عبد الله صلوات الله عليه وسلامه كان من أعظم القادة في تاريخ البشرية، الذين تميزوا بالعبقرية القيادية ومعرفة الرجال، فكان يعلم ما يمتاز به كل صحابي وكيف يفيد المجتمع والمصلحة العليا العامة ، ولعل ما جرى في صلح الحديبية ومعرفته لرجاله ولأعدائه أيضاً أهم مثال لذلك، فها هو يرى "الحليس بن علقمة من كنانة"، فيقول: "هذا فلان وهو من قوم يعظّمون البدن، فابعثوها له"، ويرى"مكرز بن حفص" فيقول: "هذا مكرز وهو رجل فاجر"، ولما رأى "سهيل بن عمرو"، قال: "قد سهّل لكم من أمركم" .

ثبت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: " أرحم أمتي بأمتي أبو بكر، وأشدهم في أمر الله عمر، وأشدهم حياء عثمان، وأقضاهم علي، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل، وأفرضهم زيد بن ثابت، وأقرؤهم أبي بن كعب، ولكل أمة أمين وأمين هذه الأمة أبو عبيدة بن الجراح" .

إن من أسرار العظمة التي تمتع بها رسول الله صلى الله عليه وسلم قدرته على معرفة رجاله، وحسن توظيفه لهم، كل حسب قدرته ومواهبه.

وكذلك كان حال أبو بكر الصديق رضي الله عنه، حيث قال: "والله لأنسين الروم وساوس الشيطان بخالد بن الوليد"، وأتبعها عمر بن الخطاب بعد وفاة أبو بكر فقال:

"رحم الله أبا بكر لقد كان أعرف بالرجال مني".

فلننظر قليلاً في مقياس معرفة الرجال عند عمر رضي الله عنه، كان عمر ذات يوم جالساً مع أصحابه، فسألهم عن شخص، "ما تقولون فيه؟" (وكأنه يريد أن يسند إليه عملاً).

فسكت القوم ثم أعاد السؤال فقام أحدهم وأثنى عليه كثيراً، فقال عمر: "يا هذا لقد قتلت صاحبك بالمدح وإني سائلك عن أمور: هل صحبته في الأسفار؟"، قال الرجل: لا، قال عمر: "هل جاورته في القرى والأمصار؟"، قال الرجل: لا، قال عمر:" هل تعاملت معه بالدرهم والدينار؟"، قال الرجل: لا، قال عمر: "أنت ومن لم يعرفه سواء !!!"، وكاد عمر أن يضربه بدرّته.

رحمك الله يا عمر كم نحن بحاجة إلى هذا الميزان.

ولنقف وقفة أخرى مع واقع عمر بن الخطاب رضي الله عنه، وهو يشاور أفاضل الرجال في تعيين كبار موظفيه، فقال لهم يوماً: "أشيروا علي ودلوني على رجل استعمله في أمر قد دهمني، فقولوا ما عندكم، فإنني أريد رجلاً إذا كان في القوم وليس أميرهم كان كأنه أميرهم وإذا كان فيهم وهو أميرهم كان كأنه واحد منهم، فقالوا: نرى لهذه الصفة الربيع بن زياد الحارثي، فأحضره وولاه ".

فوفق في عمله وقام فيه بما أربى على رجاء عمر وزاد عليه، فشكر عمر لمن أشاروا عليه بولاية الربيع.

وليس هناك من تبرير جيد إلا أن أحدهم أحسن القيادة بمعرفته أتباعه والآخر فشل في ذلك.

يقول أحد المفكرين: "إن معرفة الرجال بعمق من أدق أعمال الرئيس وأكثرها تأثيراً، إنها ينبوع القوة التي يملكها، إنها سرّ الرؤساء العظام".

ومن المفيد هنا أن نحلل عِظم الفائدة التي يجنيها القائد المتمكن من معرفة الرجال:



- أولاً: إنّ معرفة الرجال هي الطريق الأمثل لحسن توظيفهم ووضعهم في المكان الذي يمكنهم أن يقدموا أفضل ما يكون في أنفسهم لخدمة أهدافهم.
- ثانياً: إنّ توظيف الأتباع في مكانهم المناسب هو الحافز الحقيقي لإيجاد روح الاستمرارية والعطاء للأفراد، حيث يحقق الأفراد ذواتهم بتميّزهم وتفوقهم من خلال إمكاناتهم الحقيقية.
- ثالثاً: إنّ القدرة على الارتقاء والإبداع لمن وضعوا في المكان المناسب نتيجة إمكاناتهم هو ما أثبته الواقع والتجارب الحيّة، مما ينعكس على تمييز التنظيم الذي يسير خلف القائد الناجح.
- رابعاً: إنّ الإرباك وقلة الخبرة التي يظهرها أولئك الذين لم يتمكن المسؤولون من حسن توظيفهم لقلة معرفتهم بحقيقتهم، هي إحدى السلبيات التي يمكن للقائد الناجح تفاديها نتيجة معرفته برجاله.
- خامساً: إنّ سد الثغرات بالأتباع الأكفاء الذين أحسن القائد انتقاءهم يمكنه من التفرغ والمراقبة عن كثب لمن هم بحاجة إلى توجيه، وبهذا يستطيع من خلال معرفته للرجال من سد الثغرات، والارتقاء بالآخرين دون عناء.
- سادساً: إن درجة سيطرة القائد على رجاله عملية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بمدى تفهمه لشخصياتهم، ونفسياتهم، وقدراتهم، ولذلك فهو لا يستطيع أن يقدّر حجم المهام، أو مستوى التكليف، أو حدود الاستطاعة التي إذا تجاوزها تعرّض الانضباط للمخالفة دون أن يتمكن من معرفتهم حق المعرفة.
- سابعاً: إنّ الاستعداد الذي يبديه القادة بالتعايش، وبث الآلام، وطلب المساعدة لأولئك الأتباع الذين استطاعوا فهمهم ومعرفتهم لهو أكبر بكثير مما يبديه من لم يستطع أتباعهم تخمين ما يدور في رؤوس من يقودونهم، ومن هنا يستطيع القادة احتواء غيرهم بمعرفة أسرارهم، وآلامهم والعمل على القيام بدور الموجه والناصح لهم، بعد أن امتلكوا قلوب أتباعهم.

إنّ من مسلمّات القيادة الناجحة القدرة على الاستفادة من مكامن التفوق، والتميّز لدى الأتباع بأفضل ما يمكن، ولكي يتحقق هذا كان لزاماً على القادة ضرورة معرفة وتمييز هذه المكامن لدى أتباعهم، وهو ما نعنيه بمعرفة الرجال.

إنّ توفّر الرجال والقدرة على توظيفهم لخدمة أهداف رسمها لهم القادة، لهما طرفا المعادلة القيادية التي ينتج عنها نجاح القيادة، وكلما أحسن القادة الاستفادة من هذا التوظيف كلما نتج عنه تفوق ونجاح.

ومن هنا اعتبرت القيادة فناً صعباً لارتباطها بالعنصر البشري الذي يصعب تحليله وفهمه ببساطة كما هو الحال في العناصر الكيميائية الطبيعية.

ومن خلال هذا التصور يمكننا فهم صورة العلاقة بين نجاح القادة، وبين قدرتهم على معرفة الرجال، وينبغي ألا ننسى أن نجاح القادة ينتج عنه تحقيق لأهدافهم في الواقع.

استوقفني كتاب كتبته إحدى المنظمات العالمية لتعبر عن سر نجاحها وتفوقها (وجدته على الإنترنت):

"لقد حققنا هذا النجاح من خلال تنظيم إداري وجو عمل يساعدان على اجتذاب أفضل الكوادر البشرية، وتطوير وشحذ المواهب الفردية...".

ونلحظ في هذه الكلمات عنصرين أساسين:

- العنصر الأول: اجتذاب أفضل الكوادر البشرية.
- العنصر الثاني: تطوير وشحذ المواهب الفردية.

ولا شك أنه ليس من الممكن تحقيق هذين العنصرين دون القدرة على معرفة الرجال، إنّ معرفة القائد لأصناف أتباعه تسهّل عملية القيادة وتنجحها، إنني من أشد المؤمنين بكيمياء الفريق، وبرأيي فإن الرجال (الأتباع) ينقسمون لثلاثة أنواع:

١. الذين يفهمون القيادة على الفور ويمارسونها بكفاءة.
٢. والذين تساورهم الشكوك ولا يعرفون يقيناً ما يجب أن يفعلوه.
٣. والذين يبدؤون بشكل سلبي.

وأنصحك عزيزي القائد ألا تقضي أكثر وقتك مع هؤلاء الأكثر سلبية، بل استثمر جلّ وقتك مع أفضل أتباعك.

ولكي تبني وتطوّر باستمرار الأتباع المقربين (دائرتك الداخلية):

١. اقض وقتاً إضافياً مع أتباعك، وطوّرهم بإستراتيجية.
٢. ألق على عاتقهم بمسؤولية إضافية وضع لهم توقعات أعلى.
٣. انسب لهم الفضل وأثن عليهم عندما تسير الأمور بشكل جيد، وحاسبهم عندما تسوء الأمور.
٤. وظّف أفضل أشخاص يمكنك العثور عليهم، وقمّ بتطويرهم قدر استطاعتك، وفوض لهم كل ما يمكنك تفويضه.

وإليك عزيزي القائد أساسيات معرفة الرجال كما أوردها خبير علم القيادة (الدكتور طارق السويدان) في كتابه "صناعة القائد"، وكما أوردها في برنامجه التلفازي الشهير "أسرار القيادة النبوية" :

١. أن تعيش معهم وبينهم وتخالطهم.
٢. أن تتفهم إمكانياتهم وتستفيد من نقاط قوتهم، وتضعهم في أماكنهم الملائمة.
٣. أن تنظر إليهم بمنظار العطف والقوة.
٤. أن تعرف ردود الفعل لكل فرد، وكيف يفكر، فتتعامل معه بناء على ذلك.
٥. كل إنسان له حاجات، فتلبية الحاجات والرغبات تجعلهم يعرّفونك على قدراتهم وذلك لأنهم سينجذبون تلقائياً إليك.
٦. استفد من الخبرات السابقة سواء الإيجابية أم السلبية.

يقول (دوجلاس د.دانفورث – رئيس مجلس إدارة شركة ويستينجهاوس كوربوريشن):

"كلما زادت معرفة المدير التنفيذي بشكل شخصي عن كبار رجاله تحسنت قدرته على تقدير نقاط قوتهم تقديراً صحيحاً".

إنّ القادة البارعين يأبون الخروج عن سنن الحياة ومتغيراتها، بل هم يسعون دائماً إلى صياغة الحياة، وكل واحد منهم يسمو إلى أن يكون قدراً من أقدار الله في إحياء البشرية.

أختم بمقولة للإمام الذهبي رحمه الله في سير أعلام النبلاء:

"إنّ يوماً من أيام القادة الأعلام خير من عمر آحاد من الناس".

يتبع في العدد القادم بإذن الله...

المراجع:

١. السويدان، د.طارق، وباشراحيل، فيصل عمر، صناعة القائد، دار ابن حزم، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٦م، عدد الصفحات (٢٩٨)، الصفحة رقم (١٦٦).
٢. إسبر، أسامة، كيف تكون قائداً أصيلاً، العبيكان ٢٠٠٧م،الطبعة الأولى، الرياض، عدد الصفحات (٢٩٣)، الصفحة رقم (١٢٢).
3. Covey, Stephen R., Principle-Centered Leadership, FIRESIDE book, New York, 1992, number of pages(334), page number(266).
4. Cohen, Dr. William A, The new art of leader, Pages (375), Page (98).
5. Maxwell, John C, The 21 Irrefutable laws of leadership, Thomas Nelson Publishers, Pages (291), Page number (250). Maxwell, John C, The 21 Irrefutable laws of leadership, Thomas Nelson Publishers, Pages (291), Page number (121).
6. Maxwell, John C, The 21 Irrefutable laws of leadership, Thomas Nelson Publishes, Pages (291), Page number (118).
٧. القيادة العسكرية في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم، الصفحة رقم (١٨).
٨. كتاب فتح الباري في شرح صحيح بخاري، كتاب الشروط.
٩. رواه الترمذي.

- السويدان، د.طارق، باشراحيل، فيصل عمر، صناعة القائد، دار ابن حزم، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٦م، عدد الصفحات (٢٩٨)، الصفحة رقم ١٦٨.
- Principle-Centered Leadership, Stephen R Covey, FIRESIDE book, New York, 1992.
- The 21 Irrefutable laws of leadership, John C Maxwell, Thomas Nelson Publishers.
- The new art of leader , William A Cohen.
- صناعة القائد، د.طارق السويدان، وفيصل عمر باشراحيل، دار ابن حزم، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٦م.
- كيف تكون قائداً أصيلاً، أسامة إسبر، العبيكان ٢٠٠٧م،الطبعة الأولى، الرياض.
- كتاب فتح الباري في شرح صحيح بخاري، كتاب الشروط..
- القيادة العسكرية في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم.



د. عبد المنعم دهمان
محاضر في جامعة حلب
مدرب واستشاري في إدارة الموارد البشرية والسلامة المهنية
مدير المركز السوري للتدريب والاستشارات الاقتصادية

المبادئ الإسلامية في الاستقطاب والاختيار والتعيين
الجزء الثاني: المعايير الإسلامية في التوظيف

تحدثنا في الجزء الأول من هذا البحث عن معايير التوظيف الإسلامية الأساسية:

المعيار الأول- معيار القرب: القرب من المنظمة في (الدين القيم والثقافة والجغرافية).

المعيار الثاني- معيار القوَّة: القوّة هي المؤهل الأول لتولي المناصب والوظائف.

المعيار الثالث - معيار الأمانة: الأمانة هي أداء الحقوق والمحافظة عليها.

وقد توسعنا بهذه المعايير ليكون مشرف الموارد البشرية قادر على استثمارها في عملية استقطاب وتعيين الموارد البشرية وفق المنهج الإسلامي، والآن نتابع الحديث في المعايير الإسلامية للتوظيف ونتكلم عما هو مطلوب في الوظائف الاشرافية.

المعايير الإسلامية للوظائف الإشرافية:

الوظائف الاشرافية ذات طبيعة خاصة لأنها تؤثر بشكل كبير على أداء المنظمة ككل، وعلى أداء العاملين، وإن اختيار أشخاص استثنائيين ومن ثم تطويرهم هو سر نجاح المنظمات المعاصرة، وعلى المنظمات الإسلامية أن تسعى لاستقطاب الأفضل لشغل الوظائف الإشرافية وفقاً لمعايير محددة تعتمدها، تتناسب مع ثقافتها الإسلامية، وفيما يلي نقترح عدداً من المعايير التي تسهل على مسؤولي الموارد البشرية استقطاب أشخاص مناسبين لتوجهاتها.

المعيار الرابع: معيار اجتماع القوة مع الأمانة

جمع القرآن الكريم بين أهم خُلقين يحتاجهما الموظف في قوله سبحانه: إنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ (القصص:٢٦).

وقد قرن القرآن الكريم القوة مع الأمانة في عدة آيات نظراً لأهمية اجتماعهما وخصوصاً في الوظائف القيادية ضمن الهيكل التنظيمي للمؤسسات الإسلامية، يقول سبحانه وتعالى في سورة التكوير: ذِي قُوَّةٍ عِندَ ذِي الْعَرْشِ مَكِينٍ × مُطَاعٍ ثَمَّ أَمِينٍ (التكوير:٢١-٢٠).

وهذا الاقتران يدل على وجوب الجمع بينهما قدر الإمكان، ولكن في بعض الحالات التي يفتقد فيها القويّ الأمين، ويوجد المزيج النسبي بين الأمين والقويّ، فهنا نحتاج إلى المفاضلة أيهما أصلح في الوظيفة، فإن كانت الوظيفة مالية أو فيها أسرار فالضعيف الأمين أصلح، وإن كانت جسدية فالقويّ وضعيف الأمانة أصلح.

وهذه الحالة التي كان أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه يتعوَّذ منها فيقول: "اللهم إني أعوذ بك من جلَد الفاجر وعجز الثقة". ذلك أن الفاجر الجلد إذا تمكّن في المصلحة وتبوَّأ فيها المناصب العليا سخَّر الإدارة لنفسه، وربما يخون البلاد، ويستطيع الأعداء وأصحاب المصالح أن يغروه، وكذلك الضعيف الثقة يستطيع أصحاب المصالح أن يستغلُّوه من حيث لا يشعر، وفي كلٍّ منهما خطورة.

وهو ما سئل عنه الإمام أحمد رحمه الله حين قيل له: "الرجلان يكونان أميرين في الغزو أحدهما قويٌّ فاجر والآخر صالح ضعيف، مع أيهما يُغزى؟ فقال: أما الفاجر القوي فقوّته للمسلمين وفجوره على نفسه، وأما الصالح الضعيف فصلاحه لنفسه وضعفه على المسلمين، فيُغزى مع القويّ الفاجر".

وكان أبو بكر الصدّيق رضي الله عنه يستعمل خالداً بن الوليد رضي الله عنه على الجيش، وكان عمر رضي الله عنه يفضِّل أبا عبيدة بن الجراح رضي الله عنه، والسرّ في ذلك: "أن خالداً كان شديداً كعمر بن الخطاب، وأبا عبيدة كان ليِّناً كأبي بكر، وكان الأصلح لكلٍّ منهما أن يولي من ولاه ليكون أمره معتدلاً".

المعيار الخامس- معيار الحكمة:

أهم ما يميز الحكمة عن اجتماع القوة والأمانة هو الرؤية، والقدرة على تحديد الاتجاه الاستراتيجي للمنظمة الإسلامية، لذلك تحتاجها المنظمة لرسم مسارها والمحافظة على تميزها، والحكمة متعددة الأشكال حسب بيئة العمل ونوع العمل، وأغلب الوظائف الإشرافية والقيادية لا بد من أن يتوفر لصاحبها أن يتمتع بالحكمة ونلحظ حكمة سيدنا سليمان عليه السلام: وَتَفَقَّدَ الطَّيْرَ فَقَالَ مَا لِيَ لَا أَرَى الْهُدْهُدَ أَمْ كَانَ مِنَ الْغَائِبِينَ (النمل:٢٠). حكمة القائد الذي يتفقد أصحابه بلطف وحب وبذلك يكون قادراً على متابعة أعمالهم، ثم قال: أَتُمِدُّونَنِ بِمَالٍ فَمَا آتَانِيَ اللَّهُ خَيْرٌ مِّمَّا آتَاكُم (النمل:٣٦) وهذه هي الأمانة.

وهذا هو الملك الصالح أيضاً: أَمَّا مَن ظَلَمَ فَسَوْفَ نُعَذِّبُهُ ثُمَّ يُرَدُّ إِلَى رَبِّهِ فَيُعَذِّبُهُ عَذَاباً نُّكْراً (الكهف:٨٧). يعرف متى يكافئ ومتى يعاقب بحكمة مستنداً لأداء الناس، ولا ينسى جزاء الله في الدار الآخرة، ثم قال لما عُرض عليه الأجر: قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ (الكهف:٩٥). وهنا بحكمته ورؤيته البعيدة المدى فضل ما عند الله سبحانه في الدنيا والآخر على عروض الدنيا.

وعندما طلب سيدنا يوسف عليه السلام من الملك أن يجعله على خزائن الأرض، قدّم سيدنا يوسف عليه السلام مؤهلاته الصالحة للوظيفة: قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ (يوسف:٥٥). أي: حفيظ للذي أتولاه - وقد كان منصب سيدنا يوسف عليه السلام يمكنه من الشعب

ومقدرات البلد – أشبه بما نسميه اليوم رئيس مجلس الوزراء- فلا يضيع منه شيء في غير محله، وضابط للداخل والخارج، عليم بكيفية التدبير والإعطاء والمنع والصرف في أنواع التصرفات جميعها. وليس ذلك حرصاً من يوسف على الولاية وإنما رغبة منه في النفع العام، فقد عرف في نفسه من الكفاية والأمانة والحفظ والحكمة ما لم يكونوا يعرفونه، لذلك طلب من الملك أن يجعله على خزائن الأرض ويوليه إياها، فهذه الوظيفة تحتاج إلى الحكمة والرؤية البعيدة لقيادة الناس ومعالجة المشاكل والصعوبات برؤية استراتيجية، والحفيظ الذي يحفظ الغذاء من التبديد، ومن التسيب والمحسوبية، والوقوع في يد المحتكرين، وهو قادر على القيام بهذه الوظيفة في أمانة عالية، ويشرف عليها بنفسه لأخلاقه وإخلاصه، وهو عليم بكيفية حفظ المحاصيل في سنابلها، وكيفية وضعها في الحصن أو المكمور، وعليم بما يفسدها ويصلحها، وعليم بأعراض الإصابة بالكائنات الحية الدقيقة والسوس وغير ذلك من المفسدات، وهذه الوظيفة تحتاج إلى الأخلاق والعلم؛ فصاحب الخُلق من دون علم لا يصلح، وصاحب العلم بلا خُلق لا يصلح، وفوق كل ذلك فقد كان على علاقة طيبة مع الملك، فوضع خبرته تحت تصرف الملك، وقال له الملك: إِنَّكَ الْيَوْمَ لَدَيْنَا مَكِينٌ أَمِينٌ(يوسف:٥٤). أي: متمكّن أمين على الأسرار ومحل ثقة، وفي الوقت نفسه من أهل الخبرة؛ وأهل الثقة من دون خبرة وعلم يفسد أكثر مما يصلح، وأهل الخبرة من دون الأمانة والثقة لا يصلح أيضاً.

وهذه امرأة تشكو زوجها لأمير المؤمنين سيدنا عمر بن الخطاب رضي الله عنه قالت المرأة: يا أمير المؤمنين إن زوجي صوام قوام، لم ينتبه سيدنا عمر رضي الله عنه فقال: بارك الله في زوجك، فقال له أحد الصحابة: إنها تشكوه يا سيدي ولا تمدحه، فطلب منه سيدنا عمر رضي الله عنه الحكم بينها وبين زوجها فجاء به ونصحه، وقال له: إن لأهلك عليك حقاً. وبعد هذه الحادثة استعمل سيدنا عمر رضي الله عنه هذا الصحابي لحكمته والسؤال الذي يطرح نفسه كيف يمكن كسب الحكمة؟ هل ترتبط بمؤهل علمي أو غير ذلك، في الحقيقة الحكمة نعمة من نعم الله سبحانه يكتسبها الإنسان نتيجة خبرته الطويلة في الحياة وتجاربه وربط ذلك بعلاقته مع الله سبحانه وتعالى.

إذاً، على إدارة الموارد البشرية – بصفتها المسؤولة عن عمليات تأمين الكادر البشري اللازم للمنشأة – أن تبحث عن أصحاب الخبرة والثقة، أصحاب الحكمة، وهذا الصنف من الناس متوفر ولكن بعضاً منهم يعزف عن تقديم نفسه، وهذا خطأ، فقد قدّم سيدنا يوسف عليه السلام نفسه للملك، وكسب ثقته، وبيّن له خبرته.

المعيار السادس- معيار النضج:

إن النضج غير مربوط بعمر معين، ولكن مرتبط أكثر ما يمكن بالخبرة العملية ومستوى تطور الذكاء العاطفي للشخص.

يولد الإنسان معتمداً على الآخرين بكل شيء، ومع نموه وتطوره يبدأ بالاعتماد على نفسه، ليستقل جسدياً ويصبح قادراً على الأكل والشرب وغيرها بنفسه، ثم يستقل مادياً ويكون قادراً على العمل وتأمين مورد مادي مستقل، لينتقل للمرحلة الثالثة ليستقل عقلياً استناداً لتفوقه الجسدي والمادي، وتأتي المرحلة مرحلة النضج العاطفي والكثير منا يبقى حبيس هذه المرحلة ولا يتجاوز مرحلة النضج العاطفي، ولا نعني بالاستقلال العاطفي هنا ألا يكون للفرد منا علاقات مع الآخرين ولكن المقصود هنا أن تكون علاقاته متوازنة، وليست نتيجة استغلال عاطفي ما، بل نتيجة إدراك عاطفي للشخص ذاته وعلاقته مع الله سبحانه ورسوله والناس (الأولاد) والمنظمة (تجارة)...كما في قول الله سبحانه وتعالى قل إن كان آباؤكم وأبناؤكم وإخوانكم وأزواجكم



وعشيرتكم وأموال اقترفتموها وتجارة تخشون كسادها ومساكن ترضونها أحب إليكم من الله ورسوله وجهاد في سبيله فتربصوا حتى يأتي الله بأمره والله لا يهدي القوم الفاسقين (التوبة:١٠)، إن إدراك المشاعر وكشف مدى انسجامها مع هذا التسلسل القرآني يسهل على الفرد أن يجعل عواطفه وهواه تبعاً لهذا التسلسل فيسهل عليه معاملة باقي البشر (الإدارة- فريق العمل – العائلة) ويسخر سعيه على رزقه على النحو الذي يرضي ربه، وبذلك يكون الفرد ناضجاً مدركاً لمشاعره وأثرها، فلا يسعى لاسترضاء البشر بل يسعى دائماً لمرضاة رب البشر سبحانه، وكما في حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم قال "لا يؤمن أحدكم، حتى يكون هواه تبعا لما جئت به"

فالإنسان الناضج لا يخشى إلا الله سبحانه وقلبه متعلق بالله سبحانه وما جاء به رسوله صلى الله عليه وسلم، ومرجعيته في كل ما يجري معه علاقته مع الله لأنه انسان ذو بصيرة يسلم لأمر الله ٧فَلا وَرَبِّكَ لا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ ثُمَّ لا يَجِدُوا فِي أَنْفُسِهِمْ حَرَجًا مِمَّا قَضَيْتَ وَيُسَلِّمُوا تَسْلِيمًا (النساء: ٦٥).

ولكن للأسف غالبية تربيتنا لا تسعى لتمكين الطفل والرجل مستقبلاً من إدراك عواطفه وجعله مستقلاً عاطفياً، بل على العكس من النضج نعاني غالبيتنا من استغلال وقصور عاطفي ناتج عن ضعف في البناء العاطفي، ومثال ذلك: يقول الوالد لابنه حين يحصل على درجة متدنية في الشهادة لم أعد أحبك (ضغط عاطفي) ويكمل (اذا بتحبني ادرس جيداً لتحصل على...)، لينتقل هذا الشخص بعد تخرجه للعمل ويحصل على وظيفة العمر بمساعدة أحد مدراء المنظمة، ويأتي بعدها للعمل ضمن فريق عمل يجمعه بهذا المدير فلا يقدر أن يقترح رأياً يخالف رأيه تخوفاً من أن تتأثر العلاقة بهذا الشخص، فيوافق على كل ما يقول نتيجة الاستغلال العاطفي الضمني، فالنضج ينقل الموظف من مرحلة الاعتماد على الآخرين للاعتماد على الله سبحانه متعاوناً ضمن فريق العمل باستقلالية وتعاونية ومرجعية ربانية.

وهناك سمات معينة تشير إلى مستوى نضج الشخص:

"يستطيع أن يسامح أكثر الناس إساءة إليه، يتعامل مع لحظات التوتر والإحباط بفعالية كبيرة، وفي لحظات النجاح يوازن بين الفرح والتواضع، وهو قبل كل هذا يحترم مشاعر الآخرين ويتعاطف معهم، وعنده شعور عالٍ من الثقة" .

المعيار السابع- الأخلاق الحسنة:

قال صلى الله عليه وسلم: "إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق" يختصر حبيبنا صلى الله عليه وسلم الرسالة كلها في مكارم الأخلاق، فمن باب أولى عند التوظيف أن نسعى لتوظيف العاملين الأحسن أخلاقاً من بين المتقدمين، طيبة نفس العاملين في المنظمة يساهم في تنامي الثقافة الأخلاقية الطيبة في هذه المنظمة، كما يقوم الموظف بأداء أعماله في المنظمة برضا تام، مما يساهم زيادة انتاجية المنظمة كما أثبتت العديد من الأبحاث ذلك.

فعندما تقدم سيدنا موسى عليه السلام من ابنة الرجل الصالح وسألها بكل أدب ما خطبكما، ورأت منه غض البصر، والأخلاق العالية رشّحته لوالدها وعرضت على والدها مؤهلاته الصالحة للعمل في الرعي والحراسة والسقي، وبسبب أخلاقه الصالحة كان مناسباً للعيش معها ومع أختها وأبيها في أمان.
وقد اختارت السيدة خديجة رضي الله عنها المصطفى صلى الله عليه وسلم لأمانته وصدقه وأخلاقه الحسنة التي أشتهر بها قبل الوحي فأمنته صلى الله عليه وسلم على تجارتها، بل لم تكتف بذلك بل سعت للزواج منه لما رأت من مكارم أخلاقه ومقدرته على الحفاظ عليها، وعلى أموالها وتجارتها؛ فهو صلى الله عليه وسلم أهل ثقة لديها.
إن سعي المنظمة لتوظيف أصحاب الأخلاق الحسنة ممن يملكون المهارات المطلوبة، يساهم في تحسين بيئة العمل، ويخلق بيئة محفزة تساهم في زيادة فعالية فرق العمل، ويساهم في رفع سمعة المنظمة ضمن البيئة التي تعمل بها، وبذلك تكسب ثقة العملاء أولاً، وثقة المجتمع ثانياً.

المعيار الثامن- معيار التقوى:

إن المنظمات الإسلامية مهما كانت خدمية أو إنتاجية، بل وحتى سواء أكانت اقتصادية أم خيرية فهي بأمس ما تكون للتقوى للوصول لأهداف التي تعمل عليها، كما جاء في قول الله سبحانه وتعالى في سورة الطلاق ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب (الطلاق:٢-٣) وفي شرح هذه الآية كما ورد في شرح بن كثير عن أبي ذر قال: جعل رسول الله – صلى الله عليه وسلم – يتلو علي هذه الآية (ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب) حتى فرغ من الآية، ثم قال: "يا أبا ذر لو أن الناس كلهم أخذوا بها كفتهم"، وقال الإمام أحمد: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: إن العبد ليحرم الرزق بالذنب يصيبه، ولا يرد القدر إلا الدعاء، ولا يزيد في العمر إلا البر".
فعلى المنظمات الإسلامية التي تسعى جاهدة لتحقيق أهدافها سواء أكانت اقتصادية أم غير ذلك عليها تقوى الله كمنظمة وأفراد، وبداية عليها بتوظيف أشخاص مشهود لهم بالتقوى، لأن الأمر بداية ونهاية مرده إلى الله سبحانه فإذا لم يجعل الله سبحانه مخرجاً مهما كان هناك من تطور في التقانة والأنظمة لن تستطيع تحقيق أهدافها أمّن هذا الذي يرزقكم إن أمسك رزقه (الملك:٢١).
وهذا للأسف ما نلحظه في كثير من مصانعنا ومنظماتنا رغم التقدم الظاهري إلا أن هناك تعثراً في تحقيق الأهداف الاستراتيجية، بل قد يصل التعثر لدرجة التوقف عن العمل رغم وجود كل التجهيزات.

الخاتمة:

إن أردتم سنة من الازدهار، اعتنوا بالبذور
ان أردتم عشر سنوات من الازدهار، اعتنوا بالأشجار
إن أردتم مئة سنة من الازدهار، اعتنوا بالبشر... (مثل صيني)

عملية تجهيز المنظمة وإمدادها في الكادر البشري يدخل ضمن الدور الإستراتيجي لإدارة الموارد البشرية، ضمن العملية الأشمل عملية تجهيز المنظمة ككل.

(أعطوني ست ساعات لأقطع شجرة، وسأمضي الساعات الأربع الأولى في شحذ الفأس)
أبراهام لنكولن

إن إدارة الموارد البشرية هي منفذ الشركة أو المؤسسة للبيئة الخارجية، ومهمتها تأمين العمالة التي تلبي احتياجات المؤسسة، فعليها أن ترشّح من يتوفر فيهم هذه المعايير لشغل وظائف المنظمة.
وإذا أردنا إصلاحاً لشؤون حياتنا الاجتماعية والاقتصادية فعلينا أن نختار ذوي الخبرة أصحاب الخُلُق، وأهل الثقة أصحاب الخبرة، وهذا ما تفتقده معظم الدول المتخلفة التي ساد فيها أهل القوة غير الأمناء من أنصاف المتعلمين وتوارى فيها أهل الخبرة، وهذا يبين خطورة الوثوق على أسرارنا مع الخبراء الأجانب أصحاب الخبرة، وأصحاب المصلحة، الذين يختلفون عنا أخلاقاً وديناً، بل الأخطر من ذلك قد يكونون أمناء ولكن لمصلحة جهات خارجية.
وإذا أردنا إصلاح التعليم فعلينا أن نولّي أهل الثقة من أهل الخبرة في مجال التعليم، وإذا أردنا إصلاح الاقتصاد فعلينا أن نولّي أهل الخبرة في الاقتصاد والمشهود لهم بالأخلاق الحميدة والأمانة والحكمة. وقد بيّن ذو القرنين هذا الأمر، فلم يكن ذو القرنين ذا طمع ولا رغبة في الدنيا ولا تاركاً لإصلاح أحوال الرعية، بل كان قصده الإصلاح، فلذلك أجاب طلبهم (في بناء السد) لما فيه من المصلحة، وشكر ربه على تمكينه من ذلك واقتداره، فقال لهم: قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ (الكهف:٩٥). أي: مما تبذلون لي وتعطونني، وإنما أطلب منكم أن تعينوني بقوة منكم بأيديكم: أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ رَدْمًا (الكهف:٩٥). أي: مانعاً من عبورهم عليه.
هم طلبوا منه سداً، وهو بخبرته جعل لهم ردماً، والردم أقوى وأقدر من السد على مجابهة الهزات الأرضية وعوامل التعرية وغيرها، وجعل الردم من الحديد والطين المحروق، ثم بعد ذلك غطّاه بطبقة من النحاس ليحول دون تآكل الحديد بالعوامل الجوية، فهذا رجل عليم خبير أمين، قال الله تعالى عنه: إِنَّا مَكَّنَّا لَهُ فِي الْأَرْضِ وَآتَيْنَاهُ مِن كُلِّ شَيْءٍ سَبَباً × فَأَتْبَعَ سَبَباً (الكهف:٨٥-٨٤). فهو متبع للأسباب الإلهية في الخلق ومتبع للعلم النافع الذي علّمه الله تعالى له.
وهذا الصنف من الموارد البشرية: الذي يتمتع بجملة هذه المعايير، لا يقبل الرشوة ولا العمولات المسماة هذه الأيام بالهدايا. فإذا أردنا إصلاحاً لأحوالنا فعلينا بالتمكين (العلمي- الأخلاقي) لأبنائنا، وبناء جسور الثقة والمحبة بين العلماء وأهل الخبرة وأصحاب النفوذ وأهل السياسة لنكون كما قال الملك لسيدنا يوسف عليه السلام: إِنَّكَ الْيَوْمَ لَدَيْنَا مَكِينٌ أَمِينٌ (يوسف:٥٤). وهذه دعوة قرآنية لمد جسور الثقة والإخلاص بين الخبراء والسياسيين كي تستقر الأمور، وتقل الفتن، ويتفرغ كل لعمله وإتقانه في ثقة وأمانة.
إذاً، الحل الأمثل لمشكلاتنا: التربوية، والعلمية، والاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، والسياسية وغيرها، تكمن في اختيار الحفيظ العليم والقوي الأمين الناضج ذو الحكمة والأخلاق الحسنة.

المراجع:

١. د. الزهراني، أحمد. الفضيل بن عياض وزيراً. بحث منشور في شبكة الإنترنت www.islamtoday.net/nawaFeth/artshow-40-m791.htm
٢. الحقيل، إبراهيم بن محمد. لماذا عزل عمر خالداً (رضي الله عنهما). مجلة البيان، العدد ١٩٨، الرياض ٢٠٠٤. الصفحة ١٠٢.
٣. حديث حسن، حسنه النووي وقال حديث صحيح.
٤. د. العيتي، ياسر. الذكاء العاطفي. المرجع السابق. الصفحة ٦٥.
٥. صححه الألباني في الصحيحة.
٦. شرح ابن كثير الصفحة ١٤٧-١٤٨.
٧. أهداف المنظمة أي كانت تعتبر نوع من أنواع الرزق.

القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس
Seven Rules for Managing Creative-But-Difficult People

Tomas Chamorro-Premuzic[1]

ترجمة: مؤنسة السكعة
بكالوريوس تمويل ومصارف

إن إخماد الإبداع أشبه بورم خبيث في المنظمة

قد لا تستطيع التخلص من المزاجية، وعدم الانتظام، وغرابة الأطوار، لكن إذا لم تتعلم كيف تحقق أفضل النتائج من استخدام موظفيك المبدعين فقد يكون الإفلاس بانتظارك. لكن العكس سيحصل فيما لو تم الاهتمام بهم ورفع سويتهم بشكل ودي وسلس. إن عدد المؤسسات التي تحافظ على سعادة الأشخاص المبدعين بقدراتهم منخفض، على الرغم من زعم جميع المؤسسات باهتمامها بالإبداع أو على الأقل بالإنتاجية.

فما هي مفاتيح الحفاظ على الموظفين المبدعين؟

١. اغتنم قدراتهم ودعهم يفشلون: افعل ما يفعله الآباء الذين يمجدون عبث أطفالهم، وأظهر دعمك غير المشروط للمبدعين، وشجعهم لفعل حتى ما هو سخيف وفاشل. فالابتكار يأتي من الأشياء المشكوك فيها أو التي يحفها المخاطر وقد تُثبت بالتجربة. فإذا كنت تعلم ما سيحدث فلن يكون هناك إبداع، وحيث أن طبيعة الأشخاص المبدعين تميل لكونهم مجربين، لذلك ستجدهم يحاولون ويختبرون، وبالرغم من كون التجارب مكلفة لكنها أقل تكلفة إذا ما قورنت بتكاليف عدم الابتكار.

٢. حاصرهم بأشخاص مضجرين: إن أسوأ شيء يمكنك فعله للموظفين المبدعين، أن تفرض عليهم العمل مع أشخاص يشبهونهم، لأنهم سيتنافسون على الأفكار والنوبات الجنونية بشكل دائم، فقد يتجاهل بعضهم بعضاً، وهم لن يفهموهم بل سيتشاجرون معهم. ويكون الحل بتأييد الإبداعات من زملائهم التقليديين لتحدي أفكارهم، بينما يُنافس غير التقليديين بتوجيه اهتمامهم نحو التفاصيل والعمليات التنفيذية الرتيبة وفعل الأعمال العادية، (فمثلاً: ميسي بحاجة إلى بوسكيوتس وبيويل، ورونالدو بحاجة إلى ألونسو وراميس).

٣. اشملهم بأعمال ذات معنى: يتجه المبدعون بطبيعتهم نحو امتلاك خيال كبير، فهم ينظرون إلى الصورة الأكبر، وهم قادرون على فهم أسباب المشكلة ولو لم يستطيعوا توضيحها، وأداؤهم لا يكون جيداً إلا عندما يُدعمون. ويمكن تطبيق هذه القاعدة على باقي الموظفين حيث لدى كل شخص كثير من الإبداع إذا حظي بالاهتمام الصادق. وتضم المؤسسة عادة موظفين لا يهتمون كثيرا بالأعمال الجديدة إلا إن حفزتهم بمكافآت خارجية.

٤. لا تلح عليهم: يعتبر منح الناس الحرية والمرونة في العمل محفزاً للإبداع. فإذا كنت ممن يودون التنظيم والترتيب والقدرة على التنبؤ فقد لا تكون مبدعاً. وعلى كل حال يجب فعل كل ما يمكن لتحقيق الأداء الأكثر إبداعاً بعفوية وواقعية دون تنبؤ، وعليه يجب عدم الوثوق بالعادات، كما يجب عدم حد حرية الموظفين المبدعين أو إجبارهم على إتباع أعمال منتظمة، بل يجب تركهم يعملون بشكل منعزل وبعيداً عن ساعات الدوام الاعتيادية، فلا تسألهم أين يكونون؟ وماذا يفعلون؟ أو كيف يفعلونها؟.

٥. ادفع لهم القليل ولا تدفع لهم أكثر مما ينبغي: يوجد نقاشات قديمة



حول العلاقة بين المحفزات الجوهرية وغير الجوهرية، لكن الأشخاص الذين لديهم موهبة الإبداع لا يُحفزّون عادة بالمال. وقد أظهرت دراسة شملت أكثر من ٥٠٠٠٠ مديراً من ٢٠ منطقة مختلفة أن أكثر الناس الواسعي الخيال والفضوليين هم الذين يُحفَزون بالإدراك والفضول العلمي أكثر من الأشياء التجارية.

٦. باغتهم: هناك بعض الأشياء التي تجعل الإبداع يزداد سوءاً، فالأشخاص المبدعون غريبون، فهم يقومون بالبحث عن تغيير مستقر حتى عندما يكون نتاجهم سلبياً، ويأخذون طرقاً مختلفة للعمل كل يوم حتى لو خسروا، ولا يكررروا نفس الطلب. ويربط المبدع التسامح الكبير بالغموض، فكما يحب الإبداعيون التعقيد ويتمتعون في جعل الأمور البسيطة معقدة أكثر، فهم يفضلون إيجاد مليون جواب أو مليون مشكلة بدلاً من البحث عن حل وحيد للمشكلة، وبالتالي فمن الضروري مفاجأة موظفيك المبدعين، وإلا فدعهم يصنعون حياتهم الخاصة.

٧. اجعلهم يشعرون بأهميتهم: إن الأشخاص الذين يريدون أن يكونوا مهمين يسببون أكثر المشاكل في العالم، وذلك بسبب فشل الآخرين بالتعرف عليهم. لذلك يجب عدم معاملة جميع الأشخاص بنفس الطريقة بل يعاملها بما يستحقون، فكل شركة تضم أعداداً من الموظفين المتنوعين، ولابد من تمييز المدراء ذوي الكفاءة، فإذا فشلت في معرفة الموظفين المبدعين المحتملين فسيذهبون إلى مكان آخر يشعرون فيه بقيمة أكبر.

وكتحذير أخير، لا تكن أنانياً حتى عندما تكون قادراً على إدارة موظفيك المبدعين، وينبغي ترك الإدارة للآخرين، فعلى الرغم من ندرة كون المبدعين الطبيعيين موهوبين بمهارات القيادة، فهناك سِير للقادة الجيدين وأخرى للمبدعين وهم مختلفون كثيراً. (فستيف جوبز) كانت علاقاته مع الأدوات أفضل من علاقاته مع الناس، بينما معظم مهندسي (غووغل) ليسوا مبالين كثيراً بالإدارة.

لقد بيّن البحث الدقيق أن المبدعين يظهرون العديد من صفات الاضطراب العقلي الذي يمنعهم من إيجاد قادة مؤثرين، فهم ثائرون وغير اجتماعيين وأنانيين، وغالباً ما تنخفض عاطفتهم للعناية برفاهية الآخرين، لكن إبداعاتهم تبهج الجميع.

1. http://blogs.hbr.org/cs/2013/04/seven_rules_for_managing_creat.html , April 2, 2013, Harvard Business Review



مضاء منجد



د. سلمى سايرلي



د. مرجان محمد

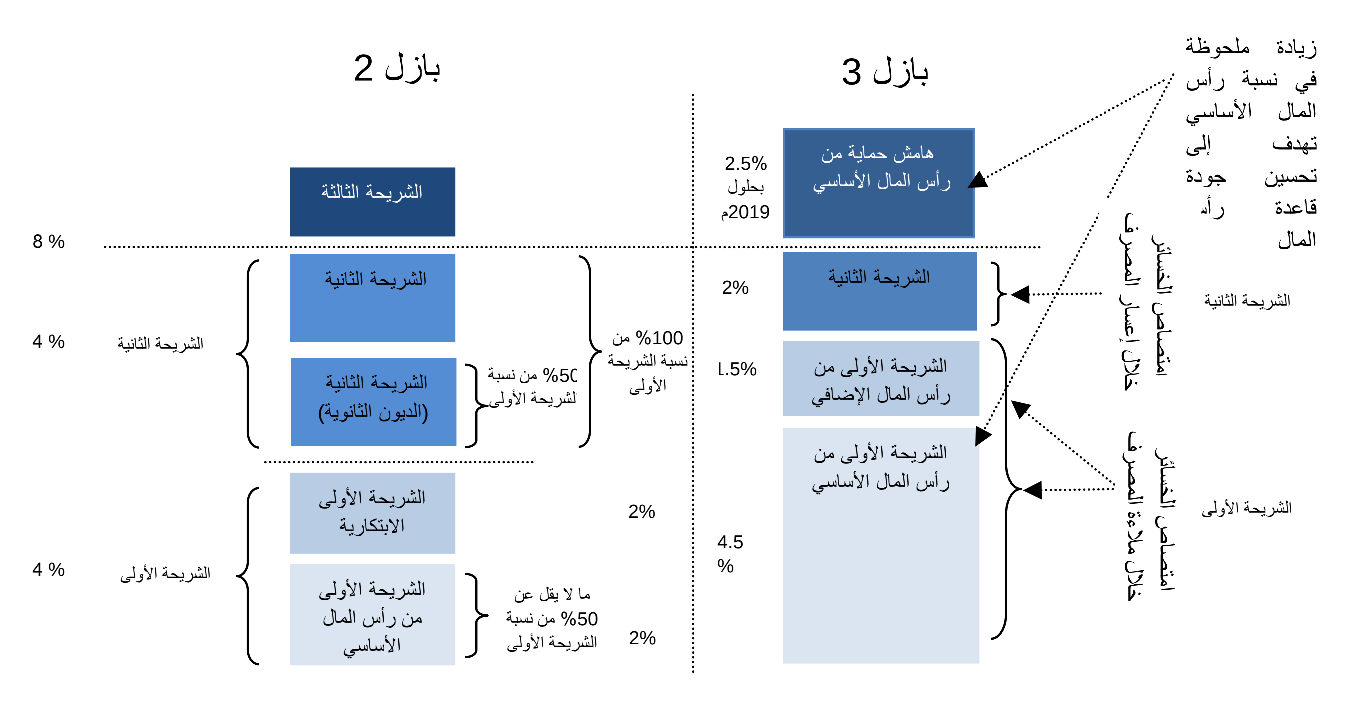
لمحة عن معايير رأس المال التنظيمي وفق مقررات بازل ٣

تهدف هذه المقالة بشكل رئيس إلى إلقاء الضوء على مقررات بازل ٣ التي أصدرتها لجنة بازل للإشراف المصرفي في محاولة منها لإدخال إصلاحات على الإطار التنظيمي الدولي الذي يسير نظام الصيرفة الدولي وفقه. وبناءً عليه فقد قامت لجنة بازل آنفة الذكر بإصدار (الإطار التنظيمي الدولي لتعزيز مرونة المصارف والأنظمة المصرفية) في عام ٢٠١٠م، الذي بات يُعرف بمقررات بازل ٣. تتمثل الأهداف الرئيسة التي تسعى مقررات بازل ٣ إلى تحقيقها في تحسين قدرة القطاع المصرفي على امتصاص الصدمات الناتجة عن الأزمات المالية والاقتصادية، والتقليل من خطر انتقال تداعياتها إلى الاقتصاد الحقيقي. وبالتالي فإن الإصلاحات التي جاءت بها مقررات بازل ٣ بهدف تحسين الإطار التنظيمي الدولي ركزت على (١) تحسين جودة قاعدة رأس المال، كي يكون قادراً على امتصاص الخسائر في حالة ملاءة المصرف وحالة إعساره، (٢) تحديد هوامش إضافية لحماية رأس المال عن طريق زيادة مستويات رأس المال الذي تحتفظ به المؤسسات المصرفية، (٣) إدخال نسبة الرافعة المالية للتقليل من خطر الزيادة المفرطة للرافعة المالية، (٤) تقوية تغطية المخاطر عن طريق تمكين المصارف من تغطية المخاطر الرئيسة، فضلاً عن (٥) تحديد معايير للسيولة لتعزيز كل من نسبة تغطية السيولة على المدى القصير، ونسبة تمويل المركز المالي على المدى البعيد.

متطلبات رأس المال التنظيمي وفق مقررات بازل ٣

لقد قامت مقررات بازل ٣ بإعادة هيكلة متطلبات رأس المال التنظيمي مقارنة بما ورد في مقررات بازل ٢، التي صنفت رأس المال التنظيمي وفق ثلاث شرائح رئيسة. فمن الملاحظ لأول وهلة أن مقررات بازل ٣ قامت بإلغاء الشريحة الثالثة، وارتأت تصنيف رأس المال التنظيمي وفق شريحتين رئيستين، كما قامت بإدخال تغييرات على العناصر المكونة لكل من الشريحتين. فبعد أن كانت الشريحة الأولى تمثل ٤٪ من الأصول المرجحة بأوزان المخاطر وفق مقررات بازل ٢، تم زيادة هذه النسبة إلى ٦٪، وأما الشريحة الثانية فقد أصبحت تمثل ٢٪ من الأصول المرجحة بأوزان المخاطر بعد أن كانت تمثل ٤٪ وفق مقررات بازل ٢. وإذا ما نظرنا إلى نسبة الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، فإننا سنلحظ زيادة نسبتها من ٢٪ وفق مقررات بازل ٢ إلى ٤,٥٪ وفق مقررات بازل ٣، والغرض من هذه الزيادة تحسين جودة قاعدة رأس المال، وفضلاً عن ذلك فقد تم إضافة هامش حماية من رأس المال الأساسي تبلغ نسبته ٢,٥٪، ويُفترض التزام المصارف بهذا الهامش بحلول عام ٢٠١٩م. ما سبق يعني أن إجمالي رأس المال التنظيمي سيرتفع من ٨٪ حالياً إلى ١٠,٥٪ من الأصول المرجحة بأوزان المخاطر بحلول عام ٢٠١٩م.

الشكل رقم (١) يبين هيكلة رأس المال التنظيمي وفق مقررات بازل ٢ وبازل ٣



(Sources: Adapted from KFH Research Ltd. (2011: 9); European Central Bank (2010: 126); BCBS (2006

كما هو واضح في الشكل المبين أعلاه، فإن مقررات بازل ٣ فرقت بين مرحلة ملاءة المصرف ومرحلة إعساره، وبناءً عليه فقد تم تحديد نوع الأدوات الرأسمالية التي يقع على عاتقها امتصاص الخسائر وفق المرحلة التي يمر بها المصرف. فالشريحة الأولى يمكن تعريفها على أنها رأس المال المخصص لمرحلة ملاءة المصرف، وهذا يعني أن الأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى هي التي تمتص الخسائر التي يتعرض لها المصرف خلال مرحلة ملاءته فور حدوثها، وتجدر الإشارة إلى أن الشريحة الأولى تتكون من عنصرين رئيسين هما: الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، والشريحة الأولى من رأس المال الإضافي. أما بالنسبة للشريحة الثانية فيمكن تعريفها على أنها رأس المال المخصص لمرحلة إعسار المصرف، وبالتالي فإن الأدوات المدرجة ضمن الشريحة الثانية، ستقوم بامتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف خلال مرحلة إعساره.

بناءً على ما سبق، فإن امتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف، سيتم حسب ترتيب معين، وهو كالآتي (Barfield، ٢٠١١: ٦٣):

أ. الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي ب. الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي	امتصاص الخسائر خلال مرحلة ملاءة المصرف
ت. الشريحة الثانية	امتصاص الخسائر خلال مرحلة إعسار المصرف

يتبين لنا مما سبق أن الخسائر التي يتعرض لها المصرف خلال فترة ملاءته، ستتحملها بداية الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، تليها الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي. وحسب مقررات بازل ٣ فإن رأس المال الأساسي يتكون من العناصر الآتية: (أ) الأسهم العادية الصادرة عن المصرف، (ب) علاوة الإصدار، (ت) الأرباح المحتجزة، (ث) الاحتياطيات المفصح عنها، (ج) الأسهم العادية الصادرة عن شركات تابعة للمصرف والمملوكة من قبل طرف ثالث. ولهذا ففي حالة تعرض المصرف لخسائر خلال فترة ملاءته، فإن أول من يتحمل هذه الخسائر عند حدوثها الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، وفي حالة ازدياد هذه الخسائر، وانخفاض رأس المال الأساسي إلى نسبة لا تمكنه من امتصاصها، فسيتم اللجوء إلى رأس المال الإضافي، حيث تبدأ الأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي في تحمل هذه الخسائر. أما إذا دخل المصرف حالة الإعسار، فسيتم حينها تحمل الخسائر التي يتعرض لها المصرف من قبل الأدوات الرأسمالية المدرجة ضمن الشريحة الثانية.

معايير متطلبات رأس المال التنظيمي وفق مقررات بازل ٣

حددت مقررات بازل ٣ معايير معينة للأدوات الرأسمالية التي يقوم المصرف بإصدارها كي يتم تصنيفها ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، أو الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي، أو الشريحة الثانية، وفيما يلي جدول يبين المعايير المطلوبة:

جدول رقم (١) معايير رأس المال التنظيمي

الأسهم العادية	الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي	الشريحة الثانية
صادرة ومدفوعة بالكامل	صادرة ومدفوعة بالكامل	صادرة ومدفوعة بالكامل
تحل في المرتبة الأخيرة من حيث الأولوية في السداد في حالة تصفية المصرف.	لا تستحق الأولوية في السداد إلا بعد سداد مستحقات أصحاب الودائع والديون العادية والديون الثانوية.	لا تستحق الأولوية في السداد إلا بعد سداد مستحقات أصحاب الودائع والديون العادية.
قادرة على امتصاص الخسائر فور حدوثها خلال مرحلة ملاءة المصرف.	قادرة على امتصاص الخسائر فور حدوثها خلال مرحلة ملاءة المصرف.	قادرة على امتصاص الخسائر خلال مرحلة إعسار المصرف.
غير مضمونة وغير مغطاة بضمان من المصرف أو أي جهة مرتبطة به، وبالتالي ليس لها الأولوية في السداد.	غير مضمونة وغير مغطاة بضمان من المصرف أو أي جهة مرتبطة به، وبالتالي ليس لها الأولوية في السداد قبل أصحاب الودائع والديون العادية والديون الثانوية.	غير مضمونة وغير مغطاة بضمان من المصرف أو أي جهة مرتبطة به، وبالتالي ليس لها الأولوية في السداد قبل أصحاب الودائع والديون العادية.
أصل المبلغ دائم، وبالتالي غير مقيد بتاريخ استحقاق، ولا يتم سداده إلا في حالة التصفية.	أصل المبلغ دائم، وبالتالي غير مقيد بتاريخ استحقاق، وليس هناك شروط أو ميزات تجعله قابلاً للاسترداد.	الحد الأدنى للاستحقاق مرور خمس سنوات على الأقل، وليس هناك شروط أو ميزات تجعله قابلاً للاسترداد.
	الأداة قابلة للاستدعاء من قبل المصرف فقط بعد مرور ما لا يقل عن خمس سنوات من تاريخ إصدارها، شريطة تحقق شروط معينة.	الأداة قابلة للاستدعاء من قبل المصرف فقط بعد مرور ما لا يقل عن خمس سنوات من تاريخ إصدارها، شريطة تحقق شروط معينة.

عند قيام المصرف بإصدار الأداة يجب عليه ألا يُعطي الانطباع بأنه سيقوم بشراء الأداة أو استردادها أو إلغائها.	أي دفع لأصل المبلغ (من خلال إعادة الشراء أو الاسترداد) لا بد أن يتم بعد الحصول على موافقة من الجهات الرقابية.	لا يحق للمستثمر المطالبة بالإسراع في دفع المبالغ (العائد أو أصل المبلغ) قبل مواعيد استحقاقها، إلا في حالة الإفلاس أو التصفية.
الأداة غير متراكمة الأرباح، ويخضع توزيع أرباحها لتقدير المصرف المطلق، ولا يُعد عدم توزيعها حدثاً يمثل تعثراً للمصرف.	الأداة غير متراكمة الأرباح، ويخضع توزيع أرباحها لتقدير المصرف المطلق، ولا يُعد عدم توزيعها حدثاً يمثل تعثراً للمصرف.	
يتم توزيع الأرباح بعد سداد الالتزامات القانونية والتعاقدية، وسداد التزامات أدوات رأس المال ذات الأولوية في السداد.	يجب ألا يرتبط توزيع أرباح الأداة بالتقويم الائتماني للمصرف.	يجب ألا يرتبط توزيع أرباح الأداة بالتقويم الائتماني للمصرف.
يتم تصنيفها كأداة ملكية وفق قواعد المحاسبة المعمول بها.	يجب ألا تساهم الأداة في زيادة التزامات المصرف مقارنة بأصوله.	
	يجب أن تكون الأداة المصنفة بأنها التزام قادرة على امتصاص الخسائر إما من خلال تحويلها إلى أسهم عادية عند نقطة محددة سلفاً أو خفض قيمتها بتحميلها خسائر عند نقطة محددة سلفاً.	
لا يجوز للمصرف القيام بتمويل شراء الأسهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة.	لا يجوز للمصرف أو أي جهة مرتبطة به شراء الأداة.	لا يجوز للمصرف أو أي جهة مرتبطة به شراء الأداة.
	بالإمكان إصدار الأداة بشكل غير مباشر عن طريق شركة ذات غرض خاص، شريطة أن تكون قيمة الأداة متاحة حالاً.	بالإمكان إصدار الأداة بشكل غير مباشر عن طريق شركة ذات غرض خاص، شريطة أن تكون قيمة الأداة متاحة حالاً.

بناءً على المعايير المستخدمة في تصنيف الأدوات الرأسمالية وفق مقررات بازل ٣، والمذكورة أعلاه في الجدول رقم (١)، فإن الأدوات الرأسمالية المدرجة ضمن الشريحة الأولى والثانية يجب أن تتصف بالآتي:

(أ) أن تكون الأدوات الرأسمالية طويلة الأمد، وذات تاريخ استحقاق لا يقل عن خمس سنوات بالنسبة للأدوات المدرجة ضمن الشريحة الثانية، وغير مقيدة بتاريخ استحقاق بالنسبة للأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي، إلا أنها قد تكون قابلة للاستدعاء من قبل المصرف بعد مرور خمس سنوات شريطة تحقق شروط معينة. يهدف هذا المعيار إلى الحد من إمكانية استرداد الأدوات، وبالتالي ضمان توفر رأس المال الذي تم الحصول عليه مقابل إصدار هذه الأدوات لمدة زمنية طويلة الأجل.

(ب) عدم استحقاق الأدوات الرأسمالية المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي والشريحة الثانية الأولوية في السداد مقارنة بأصحاب الودائع والديون، فضلاً عن قدرة هذه الأدوات على امتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف. بالنسبة للأدوات المدرجة ضمن الشريحة الثانية ستكون في رتبة أعلى من حيث الأولوية في استحقاق السداد مقارنة بالأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي والأسهم العادية، وفضلاً عن ذلك ستقوم بامتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف في حالة إعساره فقط. وبالمقابل فإن الأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي ستكون في رتبة أعلى من حيث الأولوية في استحقاق السداد مقارنة بالأسهم العادية، وفضلاً عن ذلك يتوجب عليها امتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف خلال مرحلة ملاءته فور حدوثها.

(ت) أن تكون الأدوات الرأسمالية غير مضمونة وغير مغطاة بأي ضمان من المصرف، وهذا يضمن عدم وجود أي ضمان يمكن الاعتماد عليه لتسديد أصل المبلغ الذي حصل عليه المصرف مقابل إصدار هذه الأدوات، ويترتب على ذلك قدرة هذه الأدوات على امتصاص الخسائر التي يتعرض لها المصرف.

(ث) أن تكون الأدوات الرأسمالية المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي والمصنفة بأنها التزام على المصرف، قادرة على امتصاص الخسائر إما عن طريق تحويلها إلى أسهم عادية عند نقطة محددة مسبقاً، أو خفض قيمتها عند نقطة محددة مسبقاً. والهدف من ذلك يتمثل في عدم ضمان قيمة هذه الأدوات، وأنها لن تشكل التزاماً على المصرف، وبالتالي تكون هذه الأدوات قادرة على امتصاص الخسائر لأنها أصبحت أدوات ملكية.

بناءً على ما تم ذكره آنفاً، هناك أنواع متعددة للأدوات الرأسمالية التي يمكن إدراجها ضمن الشريحة الأولى والشريحة الثانية، وفيما يلي جدول يبين أهم أنواع الأدوات الرأسمالية المدرجة ضمن الشريحة الأولى والشريحة الثانية وفق مقررات بازل ٣ مقارنة بأنواعها وفق مقررات بازل ٢.

بازل ٢	٨٪	بازل ٣	٨٪
الشريحة الثالثة		تم إلغاؤها	
الشريحة الثانية **الطبقة السفلى من الشريحة الثانية** • الأسهم الممتازة محدودة الأجل • الديون الثانوية طويلة الأجل • الأوراق المالية الثانوية محدودة الأجل **الطبقة العليا من الشريحة الثانية** • الأسهم الممتازة الدائمة متراكمة الأرباح • الديون الثانوية الدائمة • الأوراق المالية الثانوية الدائمة • احتياطيات إعادة التقييم • مخصصات عامة • مخصصات الفائض	٤٪	الشريحة الثانية • أدوات دين ثانوية طويلة الأجل (ذات تاريخ استحقاق لا يقل عن خمس سنوات)، وغير مضمونة، وتلي الديون الأخرى (الودائع، والديون العادية) في أولوية السداد. • تسبق الأدوات المدرجة ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي، والشريحة الأولى من رأس المال الأساسي في أولوية السداد. • يتم تصنيفها بأنها التزام على المصرف.	٢٪
الشريحة الأولى غير الأساسية وغير الابتكارية • الأسهم الممتازة الدائمة غير متراكمة الأرباح **الشريحة الأولى الابتكارية** • أدوات الشريحة الأولى الابتكارية	٢٪	الشريحة الأولى من رأس المال الإضافي • أدوات غير مقيدة بتاريخ استحقاق، وتصنف بأنها أدوات ملكية، ومنها الأسهم الممتازة الدائمة غير متراكمة الأرباح. • أدوات غير مقيدة بتاريخ استحقاق (أو ذات تاريخ استحقاق لا يقل عن خمس سنوات) وتصنف بأنها أدوات ملكية، وغير مضمونة، وتلي الودائع والديون العادية والديون الثانوية في أولوية السداد، إلا أنها تسبق الأسهم العادية في أولوية السداد. • أدوات دين يمكن تحويلها إلى أسهم عادية أو تقليل قيمتها عند نقطة محددة مسبقاً، وتصنف بأنها التزام على المصرف.	١,٥٪
الشريحة الأولى الأساسية • رأس المال الأساسي الدائم • حساب الأرباح والخسائر • الاحتياطيات الأخرى • حساب علاوة الإصدار • صافي الأرباح المرحلية المدققة خارجياً	٢٪	الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي • الأسهم العادية الصادرة عن المصرف • علاوة الإصدار • الاحتياطيات المصفح عنها • الأسهم العادية الصادرة عن شركات تابعة للمصرف والمملوكة من قبل طرف ثالث	٤,٥٪

خاتمة:

يبدو واضحاً مما سبق ذكره أن مقررات بازل ٣ تهدف إلى تقوية قدرة القطاع المصرفي على امتصاص الصدمات الناتجة عن الأزمات الاقتصادية والمالية من خلال زيادة الحد الأدنى لرأس المال الذي يجب على المصارف الاحتفاظ به، فضلاً عن تحسين جودة رأس المال التنظيمي عن طريق إعادة النظر في المعايير المستخدمة لإدراج الأدوات الرأسمالية ضمن الشريحة الأولى من رأس المال الأساسي، والشريحة الأولى من رأس المال الإضافي، والشريحة الثانية. كل ما سبق ذكره يهدف إلى ضمان امتلاك المصارف رأس مال تنظيمي كافٍ يمكنها من الوفاء بالتزاماتها حين تعرضها لخسائر، ومن هنا فإن التحدي الرئيس الذي سيواجه القطاع المصرفي الإسلامي، يتمثل في مدى قدرته على إصدار أدوات رأسمالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية أولاً، وملبية لمقررات بازل ٣ ثانياً.



د/ سليمان ناصر
باحث في المصرفية الإسلامية
جامعة ورقلة – الجزائر
www.drnacer.net

جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات

الحلقة (٢)

٢-٢- تخصص البنوك الإسلاميَّة في أعمالها عوض السعي نحو الشموليَّة:
يُعرَّف البنك الشامل بأنه مؤسَّسة ائتمان تمارس العديد أو كلَّ المهن البنكيَّة في آن واحد، فهي تظهر في العديد من الأنشطة التي تختلف باختلاف العملاء، وبالتالي المنتجات، المناطق الجغرافيَّة، التكنولوجيَّات، وهي تتجاوز أحياناً المهن البنكيَّة المحضة بتطوير إستراتيجية بنك-تأمين(١) (بالفرنسية: Bancassurance).

فإذا كانت البنوك الشاملة تقدِّم تمويلاتها لمختلف القطاعات وتمنح الائتمان لمختلف الآجال، وإذا كان العديد من البنوك التقليديَّة يحاول أن يكون بنكًا شاملاً بإلغاء تخصُّصه في ظلِّ العولمة؛ فإنَّ البنوك الإسلاميَّة نشأت منذ بدايتها كبنوك شاملة؛ وذلك بحكم أنَّ صيغ التمويل الإسلاميَّة يمكن استخدامها في مختلف القطاعات الاقتصاديَّة، كما أنَّ كلاً منها يمكن تطبيقه خلال أجل معيَّن، من القصير إلى المتوسِّط إلى طويل الأجل.

وقد يقول قائل: إنَّ الشموليَّة في عمل البنوك الإسلاميَّة يتناقض مع ما ورد سابقاً من اعتماد هذه البنوك على التمويل قصير الأجل خاصَّة بصيغة المرابحة، والحقيقة أنَّ ذلك يمكن نفيه كما يلي:

- أوَّلاً: إنَّ البنوك الإسلاميَّة تحاول قدر الإمكان ومنذ مدة طويلة التخفيف من اعتمادها على صيغة المرابحة، والدليل على ذلك هو ما ورد في الأرقام السابقة.
- ثانياً: إنَّ الشموليَّة لا تعني التنوُّع في آجال التمويل فقط، بل أيضاً التنوُّع في القطاعات الاقتصاديَّة المستفيدة من هذا التمويل، وقد جاءت المعدَّلات العامَّة للتوزيع على هذه القطاعات من خلال دليل الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية لسنة ١٩٩٧ كما يلي:

القطاع	النسبة المئوية
التجارة	٪ ٣٢
الزراعة	٪ ٦
الصناعة	٪ ١٧
الخدمات	٪ ١٢
إنجاز العقارات	٪ ١٦
قطاعات أخرى	٪ ١٦
المجموع	٪ ١٠٠

المصدر: Directory of Islamic Banks and Financial Institutions، International Association of Islamic Banks، 1997،p : 2.، مع ملاحظة أن المجموع تم تقريبه إلى 100 بسبب الأجزاء أو الفواصل.

وتفسَّر حيازة قطاع التجارة لحوالي ثلث تمويلات البنوك الإسلاميَّة باعتمادها على صيغة المرابحة، أي أنَّ هذا التوزيع مرتبط إلى حدٍّ ما بالتوزيع السابق. ويُلاحَظ التوزيع المتكافئ للتمويل على بقيَّة القطاعات الاقتصاديَّة باستثناء قطاع الزراعة، والذي كثيراً ما تُحجم البنوك التقليديَّة أيضاً عن تمويله للمخاطر المرتبطة به.

وبالرغم من عدم توفر أرقام حديثة عن توزيع تمويلات البنوك الإسلامية حسب القطاعات الاقتصادية، فإننا نرى أن التوزيع الوارد في دليل الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية لسنة ١٩٩٧ قد لا يختلف كثيراً عمّا هو مطبّق حالياً، وذلك بسبب بقاء سيطرة التمويل بصيغة المرابحة ولو بشكل نسبي، وفي رأينا فإنه كلَّما تمَّت محاولة تصحيح الخلل في التوزيع الأوَّل (حسب الصيغ) إنعكس ذلك على التوزيع الثاني (حسب القطاعات).

وقد علّق الشيخ صالح عبد الله كامل(×) عن ظاهرة الشمولية في عمل البنوك الإسلامية منذ مدة بقوله: "تنشأ الآن معالم بنوك جديدة تجمع بين وظائف البنوك التجاريَّة والاستثماريَّة والمتخصِّصة والصناديق الاستثمارية، وذلك ضمن ما اصطُلح على تسميته بالبنوك الشاملة، ولعلّي لا أضيف جديدًا إذا قلت: إنَّ منهج ومفهوم ومجالات عمل البنوك الإسلاميَّة ما هو إلاَّ ترجمة عمليَّة محسوسة لفكرة البنوك الشاملة"(٢).

ويشير هذا القول الأخير إلى كون ظاهرة الشمولية في العمل المصرفي الإسلامي ميزة تُحسب له ويجب التنويه بها، لكننا نرى أن ذلك –وعلى ضوء التطورات العالمية في العمل المصرفي دائماً- يمكن أن يشكل أحد أهم جوانب الضعف للبنوك الإسلامية، إذ تجدر الإشارة هنا إلى أنَّ هناك ظاهرة في الكثير من دول العالم خاصَّة منها البلدان المتقدِّمة، تتمثَّل في عودة البنوك أو تراجعها من الشموليَّة إلى التخصُّص، وذلك نتيجة عدَّة عوامل كالتأقلم مع الظروف الاقتصاديَّة، والمخاطر التي أنتجتها العولمة، وكذا الدخول في بعض المجالات غير المألوفة بالنسبة للبنوك. فمثلاً تعامل البنوك في مجال العقار الذي تصاحبه الأزمات كان أهمَّ الأسباب في الصعوبات التي عرفها النظام المصرفي الأمريكي في بداية التسعينيَّات من القرن الماضي، والياباني بين سنتيّ: ١٩٩٤ – ١٩٩٥م، والنظام المصرفي الفرنسي الذي أُضعف بسبب هذه الأزمة سنة ١٩٩٧م. والخسائر التي تتكبَّدها البنوك في أيِّ قطاع تجبرها على تكوين مخصَّصات لمواجهة قروضها المشكوك في تحصيلها، والأخطار البنكيَّة المعتبرة أكبر من أن تجعلها تغامر بالعمل في مجالات غير معروفة لديها(٣).

ولعل أوضح مثال على ذلك أيضاً الأزمة المالية العالمية الأخيرة، والتي بدأت بالأساس كأزمة رهون عقارية، وتسبّبت في انهيار العديد من المصارف

الكبرى خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وعلى رأسها بنك Lehman brothers في: ٢٠٠٨/٠٩/١٥، والذي يُعد رابع أكبر مصرف استثماري في هذا البلد.

لذا نرى بأنه من الضروري على البنوك الإسلاميَّة أن تتخصَّص وبشكل واضح في عملياتها سواء حسب الأجل أو حسب القطاع، وهذا كحلٍّ أوَّلي لمشكلة الاعتماد الكبير على التمويل قصير الأجل من جهة، ولتفادي المخاطر الناجمة عن الشمولية كما ذكرنا من جهة أخرى، ونرى أن يكون التخصُّص حسب الأجل على شكلين هما(٤):

١. البنك التجاري الإسلامي: يختصُّ هذا البنك في منح التمويل قصير الأجل بجميع أشكاله والذي تحتاج إليه المعاملات الماليَّة والتجاريَّة، أي أنه يقوم بتمويل التجار والحرفيين بما يحتاجون إليه من بضائع أو من مادَّة أوَّلية، وذلك بالاعتماد أساسًا على صيغتي المرابحة أو السّلم، كما يقوم بتمويل الرأسمال العامل أو التشغيلي للمؤسَّسات الصناعيَّة الكبرى، إضافة إلى تمويل شراء السلع الاستهلاكية للأفراد.

إضافة إلى كلِّ هذا يقوم البنك الإسلامي التجاري بتقديم الخدمات التي تقدّمها البنوك التجاريَّة بعد تعديلها أو إعطاء البدائل الشرعيَّة لها، مثل خصم الأوراق التجاريَّة أو تحصيلها، فتح الإعتمادات المستندية، منح بطاقات الائتمان...إلخ.

٢. بنك التنمية الإسلامي: يختصُّ هذا البنك في منح التمويل متوسِّط وطويل الأجل، ويقوم بتوفير رؤوس الأموال اللاّزمة لتأسيس المشروعات أو توسيعها أو المساهمة فيها، ويختصُّ بتمويل القطاعات الحيويَّة كالزراعة والصناعة وبعض الخدمات كالنقل، ويعتمد البنك في منح التمويل على صيغ المضاربة أو المشاركة سواء منها المستمرَّة أو المنتهيَّة بالتمليك، ويمكن لهذا البنك أن يعتمد أيضا على صيغة الإيجار التمويلي في توفير مستلزمات الزراعة والصناعة والنقل، وذلك لما يتميَّز به هذا التمويل من دخل ثابت عكس الصيغ السابقة التي تعتمد أساسًا على المخاطرة.

وبالإضافة إلى هذه الصيغ يمكن للبنك أن يطبِّق صيغة الاستصناع لتمويل بناء العقَّارات، وبذلك يساهم البنك في حلِّ مشكلة الإسكان التي يعاني منها معظم البلاد الإسلاميَّة.

ويجب أن تقتصر موارد البنك على الودائع الاستثماريَّة التي تزيد مدَّتها عن السنتين، وعلى رأسماله الذي يجب أن يكون كبيرًا نسبيًّا بالمقارنة مع البنك التجاري الإسلامي.

كما يمكن أن يكون تخصُّص البنوك الإسلاميَّة حسب القطاع كحلٍّ ثان عند عدم إمكانيَّة تطبيق الحلِّ الأوَّل أي التخصُّص حسب الأجل، والتخصُّص حسب القطاع يكون بنفس الصورة التي تطبِّقها البنوك التقليديَّة المتخصِّصة، ونرى أنَّ هذا النوع من التخصُّص وإن لم يحلّ مشكلة الاعتماد على الأجل القصير لدى البنوك الإسلاميَّة، فسوف يحلُّ مشكلة الاعتماد على قطاع التجارة والخدمات وإهمال القطاعات الأخرى التي تتطلَّب تمويلاً طويل الأجل في الغالب كالصناعة والزراعة والبناء، ونرى أنَّ أنواع البنوك الإسلامية حسب هذا التخصُّص تكون كما يلي:

١. البنك الإسلامي التجاري: يعمل بنفس الطريقة التي بيَّنَّاها سابقًا.
٢. البنك الإسلامي الزراعي: يختصُّ هذا البنك بمنح التمويل اللاّزم لتنمية قطاع الزراعة وتوفير مستلزماته، ويجب أن تنشأ هذه البنوك في المناطق الزراعيَّة داخل الدولة، أو في الدول التي تتميَّز خاصة بطابعها الزراعي.

ويمكن للبنك الإسلامي الزراعي أن يطبِّق في تمويله للقطاع تلك الصيغ التي تبدو أكثر ملاءمة من غيرها كالمزارعة والمساقاة والسّلم (الذي شُرع أساسًا في هذا المجال)، إضافة إلى صيغة المغارسة التي يمكن للبنك الإسلامي أن يستعملها في إعمار الأراضي البور وبنجاح كبير نظراً لما تتميَّز به من تمليك جزء من الأرض والشجر للعامل عند بعض المذاهب.

٣. البنك الإسلامي الصناعي: يختصُّ هذا البنك بمنح التمويل اللاّزم لتنمية قطاع الصناعة، ويجب أن يختصَّ البنك في إنشاء أو توسيع المشاريع الصناعيَّة أو المساهمة فيها، وذلك باستخدام صيغ المضاربة والمشاركة والإيجار التمويلي، أي أن يعتمد على التمويل متوسِّط وطويل الأجل، على أن يختصَّ البنك الإسلامي التجاري في التمويل قصير الأجل لهذا القطاع.
٤. البنك الإسلامي العقَّاري: يختصُّ هذا البنك بتمويل قطاع العقَّارات سواء بالمتاجرة فيها عن طريق المرابحة، أو ببنائها عن طريق الاستصناع، ولا تخفى أهميَّة هذا النوع من البنوك في مجال الإسكان والإعمار الذي تتطلَّبه التنمية الاقتصاديَّة في البلاد الإسلاميَّة.

٢-٣- إندماج البنوك الإسلامية وإنشاء الكيانات الكبرى لها:

تعدُّ شركة دلَّة البركة الدوليَّة، ومقرُّها جدَّة (السعوديَّة) أوضح مثال على مجموعة البنوك والشركات المالية الإسلاميَّة التي تكوِّن فيما بينها شركة قابضة، وهي تعتبر حاليًا من كبرى المجموعات التجاريَّة والمالية في الشرق الأوسط، أسَّسها الشيخ صالح عبد الله كامل سنة ١٩٦٩م، ولها أكثر من ٣٠٠ شركة عبر العالم، وتوظِّف ما يزيد عن ٨٠ ألف شخص، بينما يتجاوز حجم أصولها الإجماليَّة ١٦ مليار دولار أمريكي، وتنتشر أعمالها في أكثر من ٤٥ دولة، وهي تنشط في ثلاث قطاعات رئيسية: الأعمال، الأموال، الإعلام. ومن ضمن قطاع الأموال لشركة دلة مجموعة البركة المصرفية التي تأسست سنة ٢٠٠٢م، واختير لها البحرين كمقر لها، وأسهمها مدرجة في بورصتي البحرين ودبي، وهي من المصارف الإسلامية الرائدة في العالم، برأس مال مصرح به ١,٥ مليار دولار أمريكي، بينما يبلغ حقوق المساهمين فيها ١,٧ مليار دولار، وتمتلك وحدات مصرفية ومكاتب تمثيل في ١٢ دولة عبر العالم تدير بدورها أكثر من ٣٠٠ فرعاً(٥).

أمَّا المثال الثاني فهو مجموعة دار المال الإسلامي، وهي شركة قابضة تمارس أنشطتها على المستوى الدولي، أنشئت سنة ١٩٨١م برأس مال مرخص به يبلغ مليار دولار أمريكي(٦)، ويرأسها الأمير محمَّد الفيصل آل سعود، وهي معتمدة من قِبل قوانين كومنولث الباهاماس، وتستفيد في هذا الإطار من امتيازات ضريبيَّة ممنوحة من قِبَل هذا البلد، كما تملك مقرًّا آخر في جنيف (سويسرا)، وتتبعها مجموعة من البنوك والمؤسَّسات المالية الإسلاميَّة عبر العالم، مثل بنوك فيصل في كلٍّ من مصر والسودان والباكستان ومصرف الشامل في البحرين وغيرها.

وبغير هذين النموذجين، وإذا استثنينا البنك الإسلامي للتنمية بجدة (السعوديَّة) وهو بنك دولي حكومي فإنَّ معظم البنوك الإسلاميَّة تعدُّ من الحجم الصغير مقارنة بحجم البنوك التقليديَّة العملاقة.

يرى الباحث محمَّد عمر شابرا في إحدى دراساته السابقة، بأنه في الوقت الذي تبلغ فيه أصول بنك UBS السويسري ٦٩٨,٦ مليار دولار أمريكي، وسيتي غروب الأمريكي ٦٩٧,٥ مليار وميتسوبيشي الياباني ٦٥٣,٤ مليار، فإنَّ أصول ١٦٦ بنكا إسلاميًّا سنة ١٩٩٦ بلغت ١٣٧,١ مليار دولار أمريكي،

ويؤدِّي صغر حجم هذه البنوك إلى ضعف كامل في عمليَّاتها، وذلك لأنه في حالة حدوث هزَّة محلِّيَّة أو خارجيَّة فإنَّ البنوك الصغيرة أكثر عرضة للفشل من البنوك الكبيرة(٧).

وحتى بعد أن حدثت في اليابان أهمُّ عمليَّة اندماج على المستوى العالمي، وذلك باندماج بنك ميتسوبيشي وبنك طوكيو في أفريل ١٩٩٦م، لتكوين بنك TOKYO-MITSUBISHI والذي أصبح أكبر بنك في العالم آنذاك، بإجمالي أصول تتجاوز ٧٠٠ مليار دولار، فإن هذا الحجم أصبح مساوياً تقريباً لمجموع الأصول التي تملكها والتي تديرها البنوك الإسلامية مجتمعة بعد عشر سنوات من ذلك التاريخ أي في سنة ٢٠٠٦.

أما حالياً، فإن أكبر بنك في العالم هو "دوتش بانك Deutsche Bank" ويبلغ مجموع أصوله ٢,٨ تريليون دولار أمريكي، في حين أن حجم التمويل الإسلامي في العالم بمختلف فروعه قد بلغ ١,٥ تريليون دولار أمريكي نهاية سنة ٢٠١٢، مما يعني أن حجم هذا التمويل مجتمعاً يمثل حوالي نصف أصول أكبر بنك في العالم.

لذا نرى أنّه وفي زمن العولمة والتكتُّلات لا خيار أمام البنوك الإسلاميَّة سوى أن تندمج أو تتحالف استراتيجيًّا لضمان بقائها ضمن منافسة شديدة ذات أوجه متعدِّدة، والحقيقة أنَّ الكثير من المفكِّرين والخبراء يؤيِّدون هذا الرأي، ويرون أنَّ البنوك الإسلاميَّة لا زالت صغيرة لكي تستفيد أو حتَّى تشارك فعلاً في العولمة وإجراءاتها، ولن تستطع لعب أيِّ دور ذي دلالة بسبب صغر حجمها، لذا فإنَّ المطلوب منها أن تحاول الاندماج والانصهار مع بعضها، أو على الأقلِّ تأسيس مؤسَّسات تابعة أو موافقة(٨).

كما جاء في توصيات المؤتمر الثاني للمؤسَّسات المالية الإسلاميَّة في الكويت والذي انعقد في أفريل ٢٠٠٢م تحت شعار: "الاندماج وتحدِّيات العولمة" ما يلي:

"البند ١٠: دعوة المؤسَّسات المالية المصرفيَّة إلى التكامل والتحالف والتعاون والتنسيق فيما بينها، والعمل على تكامل الخدمات التي تقدِّمها للجمهور الكريم للوقوف في وجه العولمة وتحدِّياتها من قِبل المؤسَّسات المالية العالميَّة، وصولاً إلى الاندماج فيما بينها إذا ما دعت الحاجة لذلك، للاستفادة من مميِّزات اقتصاديَّات الحجم الذي تمتاز به البنوك والمؤسَّسات المالية العالميَّة"(٩).

ونشير إلى أنه كانت هناك فكرة لإنجاز أكبر بنك إسلامي تنموي في العالم منذ عدة سنوات، برأسمال مصرح به ومدفوع ٣ مليار دولار، ليعمل المساهمون على رفعه إلى ١١ مليار دولار خلال ثلاث سنوات، على أن يُكتتب بالكامل خلال ٧ سنوات ويمكن أن يصل إلى ما يقارب ١٠٠ مليار دولار، وقد اقتُرح له إسم "الاستخلاف" أو "الإعمار"، وكانت هناك دول إسلامية تتنافس على استضافته وهي: البحرين، ماليزيا، إندونيسيا، بالإضافة إلى إمارة دبي. أما المساهمون فهم حكومات عربية وبنوك إسلامية وعلى رأسها البنك الإسلامي للتنمية (جدة)، بالإضافة إلى صناديق استثمارية وشركات ومستثمرون، وقد كان مقرراً أن ينطلق البنك في أعماله خلال سنة ٢٠٠٩ إلا أن ظروف الأزمة المالية العالمية الأخيرة أجلت تجسيد المشروع.

لكن الأخبار طالعتنا بعد ذلك بقرب تدشين بنك إسلامي آخر يعد الأكبر عالمياً بالدوحة (قطر)، برأسمال يزيد عن ١٠ مليار دولار، عبر شراكة بين كل من: حكومة قطر التي ستساهم فيه بنسبة ٣٠ ٪ إضافة إلى كل من مجموعة دلة البركة والبنك الإسلامي للتنمية(١٠).

٢-٤- إنشاء وتقوية المؤسسات الداعمة لعمل البنوك الإسلامية:

تحتاج البنوك الإسلامية مثل غيرها من البنوك التقليدية إلى مؤسّسات مساعدة أو مكمّلة لعملها، وبحكم طبيعة العمل المتميّزة لهذه البنوك والتي تعتمد أساساً على مبادئ الشريعة الإسلامية كان لابد من إيجاد تلك المؤسّسات المساعدة على هذا الأساس داخل المجتمع أو الدولة، ونرى أن أهمها يتمثل في:

٢-٤-١- البنك المركزي الإسلامي:

بما أن البنك المركزي هو المؤسّسة العليا المشرفة على البنوك في كل بلد والمراقبة لأنشطتها، فلابد من وجود مثل هذه المؤسّسة التي تراعي في الإشراف والرقابة طبيعة عمل البنوك الإسلامية، وهو الشيء الذي لم يتوفر لحد الآن بالشكل الكافي لكل البنوك الإسلامية، حيث أن هذه البنوك يمكن تقسيمها في هذا المجال إلى ثلاثة نماذج :

أ- نموذج نظام مصرفي إسلامي كامل، وفيه تخضع البنوك الإسلامية لرقابة بنك مركزي إسلامي، وهو مالم يتجسّد لحد الآن سوى في ثلاث دول هي: باكستان، إيران، السودان (باستثناء منطقة الجنوب سابقاً والآن أصبح يتمتع بأسلمة كاملة بعد انفصاله).

ب- نموذج نظام تخضع فيه البنوك الإسلامية لرقابة بنك مركزي تقليدي، ولكن في ظلّ وجود قانون خاص بالبنوك الإسلامية، وهو مالم يتجسّد أيضاً إلاّ في بعض الدول لحدّ الآن وهي: ماليزيا، تركيا، الإمارات، اليمن، الكويت، لبنان، سوريا.

ج- نموذج نظام تخضع فيه البنوك الإسلامية لرقابة بنك مركزي تقليدي، ولكن في ظلّ عدم وجود قانون خاص بالبنوك الإسلامية، وهو ما يتجسّد في كلّ الدول العربية والإسلامية والغربية عدا المذكورة سابقاً، مع الإشارة إلى أن هناك دولاً تمنح استثناءات كبرى للبنوك الإسلامية في ظلّ هذا النظام مثل البحرين وبدرجة أقل الأردن(١١)، ويختلف هامش ذلك الاستثناء من دولة أخرى حسب ظروف كل بلد كالسعودية وقطر ومصر.

وعلى ضوء الحالات السابقة، فإننا نرى بأنه في حالة تعذر إنشاء بنك مركزي إسلامي (وهذا لا يتأتى غالباً إلا في حالة أسلمة النظام المصرفي للبلد ككل)، فمن المهم أن تسعى السلطات الإشرافية خاصة في البلدان العربية والإسلامية إلى أن تكون ضمن النموذج الثاني المشار إليه سابقاً، أي سن قانون خاص لإنشاء وتنظيم ورقابة البنوك الإسلامية بما يراعي خصوصية عملها، وبما يسمح للبنك المركزي للدولة باشتقاق التنظيمات والتعليمات الملائمة لعمل هذه البنوك من ذلك القانون، وهو ما من شأنه أن يحصّنها أكثر في مواجهة الأزمات، إذ أن تطبيق أدوات الرقابة المصرفية التقليدية عليها كثيراً ما أضر بها.

٢-٤-٢- السوق النقدية الإسلامية:

إن تطوّر النظام المصرفي التقليدي وبشكل هائل في السنوات الأخيرة، كان بفعل تكامله واستفادته من خدمات مؤسّسات أخرى أهمها أسواق المال، بشقيها النقدية وأسواق رأس المال، وهو الشيء الذي لم يتوفّر لحدّ الآن بالشكل الكافي والمناسب للبنوك الإسلامية.

وحاجة البنوك الإسلامية إلى السوق النقدية يمكن إرجاعها إلى أن السياسة النقدية قد تستدعي أن تحتفظ المصارف بأدوات نقدية قصيرة الأجل كنسبة معينة من مجموع أصولها، حتى تُبقي على درجة من السيولة تؤهلها للوفاء بالتزاماتها حينما تضطر لذلك، وهذا من شروط سلامة النظام المصرفي ككل.

يمكن توفير السوق النقدي للبنوك الإسلامية بإحدى طريقتين:

١. تبادل السيولة بين البنوك الإسلامية: لتوفير نظام لتبادل السيولة بين المصارف الإسلامية، يجب على أي بنكين يرغبان في الاستفادة من هذا النظام أن يمضيا عقدًا بينهما تتضمن بنوده أهم الشروط الواجب الاتفاق عليها مثل(١٢):

- الالتزام بالمعاملة بالمثل.
- الطريقة التي يتم على أساسها التمويل، إما على أساس القرض الحسن، وإما على أساس المشاركة في الربح والخسارة، أو هما معًا عند الاختلاف في المدة مع تحديدها، وفي حالة تطبيق الطريقة الثانية يجب الاتفاق على كيفية احتساب التكاليف نفيًا للنزاع.

بعد الاتفاق على هذه الأمور يتم تطبيق العقد كما يلي:

- إذا كانت مدة التمويل تتراوح بين يوم واحد وأقل من شهر فيمكن اعتباره قرضًا حسنًا من أحدهما للآخر.
- إذا كانت المدة تبلغ شهراً فأكثر فيمكن اعتبار المال وديعة استثمارية مثل بقية الودائع المشابهة لها، ولكن تختلف معها في شيئين:

أ- الحد الأدنى لبقاء الوديعة لدى البنك يكون أقل (وهو شهر) وهذا ليكون لها الحق في الحصول على العائد، بينما يكون أكثر من هذه المدة بالنسبة للوديعة الاستثمارية العادية عادة، وفي أغلب البنوك.

ب- الحد الأدنى للرصيد يجب أن يكون أكبر من ذلك الحدّ المخصص للأفراد في الودائع الاستثمارية العادية على أساس أن قدرة البنك المالية تكون أكبر.

ويُلاحَظ على هذا النظام أن من الممكن تطبيقه أيضًا بين البنوك الإسلامية لحلّ مشكلة عدم توفّر الملجأ الأخير للإقراض بالنسبة لهذه البنوك في النظام المصرفي المختلط، كما يُلاحَظ عنه أيضًا غياب البنك المركزي كطرف فيه.

وعلى سبيل المثال تعتبر ماليزيا أول دولة تقيم سوقًا مالية بين البنوك الإسلامية في العالم (بشقيها النقدي ورأس المال) والتي تمّ تطبيقها فعلياً ابتداءً من الثالث يناير ١٩٩٤م، وكانت آنذاك تغطي النواحي التالية( ):

أ- المتاجرة بين البنوك في الأدوات المالية الإسلامية، وهو ما سنراه لاحقًا.

ب- نظام لتبادل السيولة بين البنوك الإسلامية أو البنوك التقليدية التي تقدّم خدمات مصرفية إسلامية في ما يعرف بمشروع العمل المصرفي اللاربوي IBS.

ج- نظام المقاصة الإسلامية بين البنوك، حيث أن جميع البنوك العاملة في الدولة تشترك في نظام المقاصة، إلا أن البنوك في إطار مشرع IBS والبنك الإسلامي (بيرهارد) تحتفظ بحساب مقاصة على شكل وديعة، وبعد إجراء المقاصة في نهاية اليوم يقوم البنك المركزي باستثمار الأرصدة الفائضة للبنوك اللاربوية أوتوماتيكياً مع البنوك صاحبة العجز على أساس المضاربة، وإذا كان لا يزال هناك عجز بعد دعم الرصيد هذا فسوف يموّله البنك المركزي على أساس المضاربة.

وبالنسبة لنظام تبادل السيولة بين البنوك على أساس المضاربة (آنذاك) فإن التمويل تتراوح مدته بين ليلة واحدة واثني عشر شهرًا، وبحد أدنى لمبلغ الاستثمار هو ٥٠٠٠٠ رنجت ماليزي (أي حوالي ٢٠٠٠٠ دولار أمريكي)، ويتم التفاوض بين البنوك صاحبة الفائض والبنوك صاحبة العجز على نسبة المشاركة في الربح وعلى المبلغ والفترة.

٢. التعامل في السوق المفتوحة بأدوات مالية قصيرة الأجل: وتتمثل هذه الأدوات في نوعين:

أ- سندات الخزينة الإسلامية: وهي سندات حكومية قصيرة الأجل يصدرها البنك المركزي لحساب الخزينة ولتمويلها وفق الصيغ الإسلامية القابلة لذلك، ونقترح هنا نوعين من السندات هما: سندات القرض الحسن للحكومة وسندات السلم (خاصة في الثروات التي تحتكر الحكومة إنتاجها مثل النفط).

ب- شهادات الإيداع الإسلامية: وهي شبيهة بالشهادات المسماة سندات الصندوق (تسمى بالفرنسية: Les bons de caisse) في البنوك التقليدية، إلا أن العمل بها لا يكون على أساس الفائدة بل على أساس المشاركة في الربح والخسارة، لأن الأخيرة تمثل ودائع استثمارية بفائدة في تلك البنوك، بينما تمثل الأولى ودائع مضاربة لدى البنوك الإسلامية.

فإذا كانت شهادات الإيداع الإسلامية لحاملها، فيمكن للبنك الإسلامي أن يستثمر فيها جزءًا من أمواله بشرائها من بنوك إسلامية أخرى، وعند حاجته إلى سيولة يمكنه بيعها في السوق المفتوحة.

كما اقترح الباحثان معبد الجارحي ومنور إقبال بأن يقوم البنك المركزي بإصدار شهادات إيداع مركزية تكون موجهة للاكتتاب فيها من طرف الجمهور، والأموال المجموعة بموجب هذه الشهادات تكون مودعة لأغراض الاستثمار على مستوى البنوك الابتدائية حسب كفاءتها، وشهادات الإيداع المركزية تكون قابلة للتداول وتمثل توظيفًا متنوعًا وأقل مخاطرة مقارنة بالأدوات المالية الأخرى، كما يمكن للبنك المركزي أن يزاول عمليات السوق المفتوحة على هذه الشهادات، مما يسمح له بممارسة رقابة فعّالة على حجم النقود المتداولة(١٣)، ويبدو أن هذا النوع من الشهادات يختلف عن ذلك الذي اقترحناه سابقاً في كونه مضموناً من طرف البنك المركزي.

نشير هنا إلى أنه نتيجة لحاجة البنوك الإسلامية الملحّة إلى سوق نقدية أسّست أربعة بنوك إسلامية مركزاً لإدارة السيولة المالية في البحرين برأس مال مدفوع قدره ٢٠ مليون دولار لمساعدة البنوك والشركات الإسلامية في إدارة السيولة على المديين القصير والمتوسط، وقد بدأ العمل فيها رسمياً في مايو ٢٠٠٣، ويساهم البنك الإسلامي للتنمية وبنك التمويل الكويتي وبنك البحرين الإسلامي وبنك دبي الإسلامي بحصص متساوية في الشركة الجديدة، ومن شأن إقامة مثل هذا المركز أن يسهّل عملية إنشاء سوق ثانوية بين البنوك الإسلامية لتمكين المؤسّسات المالية الإسلامية من إدارة سيولتها بشكل فعّال طبقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

ويُلاحَظ على هذا المركز أنه يمكن أن يوفّر سوقاً مالية للبنوك الإسلامية بشقيها النقدي ورأس المال، إلاّ أنه يبقى إقليمياً أي لا يمكن أن يغطّي حاجة البنوك الإسلامية التي يتزايد عددها باستمرار وهو يتجاوز حالياً ٤٥٠ بنكاً، وتتواجد في العديد من الأماكن بالعالم، وتبقى الحاجة إلى إنشاء المزيد من الأسواق النقدية الإسلامية في أقاليم أخرى خاصة في مناطق تجمّع تلك البنوك.

٢-٤-٣- سوق رأس المال الإسلامي:

وتتمثّل حاجة البنوك الإسلامية إلى سوق رأس المال الإسلامي فيما يلي:

١- الحاجة إلى بيع بعض الحقوق التي لديها والتي قد تكون طويلة الأجل، وقد تحتاج إلى تسييلها لاستخدام السيولة في استثمارات جديدة أو الوفاء ببعض الالتزامات.



٢- أن البنك الإسلامي له أهداف تنموية وله برنامج لاستثمارات طويلة ومتوسطة الأجل في المشروعات، وعادة لا يستخدم المال في هذه المشروعات مرة واحدة بل على دفعات، وهنا يكون بعض المال السائل تحت تصرف البنك لآجال قصيرة أو متوسطة، وفي هذه الحالة لابد للبنك أن يوظّف هذه الأموال ولهذه الآجال حتى يحين موعد استخدامها فلا تبقى عاطلة.

لذا نرى بحتمية توفير سوق رأس المال الإسلامي والتي تعمل بأدوات وأساليب إسلامية، وذلك لتغطية أحد أهم جوانب الضعف في النظام المصرفي الإسلامي، كما أن الكثير من الأبحاث حول البنوك الإسلامية ترى أنه من البديهي عند أسلمة النظام المالي لأي دولة، فإن من مهام البنك المركزي الرئيسة ترقية إطار مؤسّساتي ضروري للعمل الطبيعي للأسواق المالية الملائم لمبادئ الشريعة الإسلامية، حيث يجب على البنك المركزي أن يلعب دورًا أساسيًا في تطوير أدوات مالية جديدة للعمل في سوق النقد أو سوق رأس المال لاقتصاد إسلامي(١٤).

وإذا كان سوق النقد يتميّز أساساً بالمعاملات المالية قصيرة الأجل، فإن سوق رأس المال كما هو معلوم تُتَداول فيه رؤوس الأموال المتوسطة والطويلة الأجل، وتُعتبر سوقه الثانوية (سوق التداول) ضرورية ومكمّلة لسوقه الأولية (سوق الإصدار)، إذ كلما كان بمقدور المدّخرين بيع أوراقهم المالية بسرعة وبتكلفة منخفضة كلّما كانوا أكثر استعدادًا لتخصيص جزء أكبر من مدخراتهم للأدوات المالية طويلة الأجل.

وبالنسبة للأدوات المالية التي يمكن العمل بها أو تداولها في سوق رأس المال الإسلامي، فتتمثل في أسهم الشركات بشرط عدم تعامل هذه الأخيرة في المحرّمات، إضافة إلى تلك الشهادات التي يكون صاحبها طرفًا في العلاقة التمويلية التي تجسّدها إحدى صيغ التمويل الإسلامية المعروفة، خاصة منها تلك التي تتلاءم من الناحية الاقتصادية والشرعية مع هذا الوضع، مع العلم أن العديد من أنواع هذه الشهادات قد تمّ إصدارها بالفعل من بنوك ومؤسسات مالية إسلامية أو هيئات أخرى وهي ما يسمى بالصكوك الإسلامية (توفر سوق الإصدار)، وذلك في غياب أو عدم التوفر بشكل كافٍ لأسواق مالية إسلامية منظمة لتداولها (السوق الثانوية).

كما أن ما يؤخذ على هذه الشهادات هو أنها تجسّد في معظمها صيغاً تمويلية قصيرة الأجل مثل المرابحة والسّلم، أو في أحسن الحالات متوسطة الأجل كالإجارة والاستصناع، مع أن ميزة سوق رأس المال هي إمكانية تحويل الاستثمارات طويلة الأجل فيها إلى قصيرة بفعل تداولها أو تسبيلها، وهي الميزة التي لم تستفد منها البنوك الإسلامية أيضًا.

ونذكّر في الأخير بأن ماليزيا ولكونها أول دولة تنشئ سوقا مالية إسلامية في العالم كما سبقت الإشارة، قد نجحت مبكراً في إصدار وتداول العديد من الأدوات المالية الإسلامية الحكومية والخاصة، فبالإضافة إلى شهادات الاستثمار الحكومية GIC التي تمثّل قرضاً حسناً للحكومة، هناك الكمبيالات المصرفية الإسلامية المقبولة التي تنشأ عن تمويل البنوك الإسلامية لعمليات مرابحة داخلية أو خارجية وقد بدأ العمل بها عام ١٩٩١م، وكذا سندات كاجماس للمضاربة التي بدأ العمل بها في مارس ١٩٩٤م في إطار تمويل البنوك الإسلامية لعمليات الإسكان بصيغة المضاربة، وهذه الأنواع الثلاثة من الأدوات تكون مقبولة من البنك المركزي لحسابها ضمن عناصر السيولة للبنك الإسلامي(١٥)، وتمثل الإصدارات الإسلامية في ماليزيا حالياً أكثر من ثلثي الإصدارات في سوقها المالي.

وبالنسبة للأدوات المالية الإسلامية الأخرى، فقد أصدر الأردن في وقت مبكر سندات المقارضة لإعمار أراضي الوقف، وفي السودان صدرت شهادات مشاركة البنك المركزي (شمم) وشهادات إجارة بنك السودان المركزي (شهاب)، وشهادة مشاركة حكومة السودان (شهامة) وصكوك الإستثمار الحكومية (صرح). وبالرغم من ريادة ماليزيا في إصدار الصكوك الإسلامية في العالم حالياً، فإن هناك العديد من أنواع هذه الصكوك صدرت في كل من: البحرين، باكستان، الإمارات، السعودية، تركيا، قطر، الكويت، إندونيسيا، أو من طرف مؤسّسات إسلامية دولية مثل البنك الإسلامي للتنمية، بل وامتد الأمر حتى إلى دول أوروبية وغربية.

وقد أشار تقرير أوروبي صدر عن مؤسسة خدمات المصارف الإسلامية إلى أن إصدار الصكوك الإسلامية واجه تحديات غير مسبوقة عام ٢٠٠٨، فمن نمو كبير بلغ ٧١ ٪ سنة ٢٠٠٧ (٣٣,٥ مليار دولار تقريباً)، تراجع حجم هذا الإصدار السنوي إلى النصف تقريباً سنة ٢٠٠٨ بسبب تأثيرات الأزمة المالية العالمية، والتي لم تؤثّر على البنوك الإسلامية إلاّ في هذا الجانب حسب التقرير(١٦). وإذا كان حجم هذا الإصدار قد بلغ ١٥,٥ مليار في تلك السنة فقد ارتفع مرة أخرى ليبلغ ٢٣,٣ مليار دولار عام ٢٠٠٩، واستحوذت ماليزيا على أكثر من نصف ذلك الإصدار.

وقد تواصل النمو المضطرد لحجم إصدار الصكوك الإسلامية ليصل إلى نحو ٥١,٥ مليار دولار سنة ٢٠١٠، أي بزيادة نسبتها ٥٤ ٪ عن سنة ٢٠٠٩، ودائما بنفس الحصة لماليزيا تقريباً، كما بلغ حجمه خلال سنة ٢٠١١ حوالي ٨٥ مليار دولار، وبزيادة نسبتها ٩٠,٢ ٪ عن سنة ٢٠١٠، منها إصدارات سيادية بنحو ٥٩ مليار دولار. وحسب صحيفة "نيويورك تايمز" فقد بلغ سوق الصكوك الإسلامية حجم ١٣٥ مليار دولار سنة ٢٠١٢، ولا زالت ماليزيا تسيطر على ٧٤ ٪ من هذه السوق(١٧).

ونتيجة لتزايد إصدار وتداول الأدوات المالية الإسلامية ومنذ سنوات كما أسلفنا، اجتمعت إرادة المؤسّسات النقدية الإشرافية للبلدان الإسلامية التي حقّقت تقدماً في الإصدارات الإسلامية على إنشاء سوق مالية إسلامية دولية، اتخذت من البحرين مقراً لها باعتبارها من أكبر المراكز للمؤسّسات المالية الإسلامية وللمؤسّسات الداعمة لها، وذلك بموجب المرسوم الملكي رقم ٢٢ لسنة ٢٠٠٢، وفي أغسطس من نفس السنة باشرت عملها. وهي ليست سوقاً بالمعنى المكاني، ولكنها جهة تنظيم وضبط للتعامل في الأدوات المالية الإسلامية، حيث تصادق على هذه الأدوات وتعتمدها، وتصدر معايير موحّدة لإصدارها وتداولها.

إن إنشاء هذه السوق، وإن اعتبر خطوة هامة في سبيل إنشاء الأسواق المالية الإسلامية، إلاّ أنها تبقى جهة تنظيم واعتماد كما أشرنا، وبالتالي تبقى معظم الأدوات المالية الإسلامية تُتداول في الأسواق المالية التقليدية والبورصات العالمية، وهذا ما جعل مؤسسة "داو جونز" الأمريكية تنشئ مؤشرات "داو جونز الإسلامي" لقياس أداء التعامل في هذه الأدوات، كما تمّ إنشاء مجلس شرعي لمراجعة أعمال الشركات التي تدخل أسهمها في تكوين تلك المؤشرات. ونتيجة لهذا الوضع أيضاً، دعا بعض الخبراء إلى إنشاء بورصة إسلامية مستقلة للأوراق المالية الإسلامية عوض تداولها في الأسواق التقليدية عبر العالم، ويكون مقرها "البحرين" دائماً، إلاّ أن فريقاً آخر من الخبراء يرى أن هذه الفكرة لم تنضج بعد بالشكل الكافي حتى تتجسّد فعلياً. ولنا عودة إلى تعامل البنوك الإسلامية بالصكوك الإسلامية والضوابط التي تجب مراعاتها في هذا المجال كأحد جوانب التحصين لتلك البنوك ضد الأزمات.

الهوامش والإحالات:

1. .Sylvie DE COUSSERGUES: Gestion de la banque; du diagnostic à la stratégie. 3ème Ed.. DUNOD. Paris. 2002. p: 251
٢. سعودي الجنسية وهو رئيس مجموعة دلة البركة الدولية القابضة، وبشغل حاليًا منصب رئيس المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين، ورئيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة.
٣. صالح عبد الله كامل : (تقدير نمو القطاع المصرفي وآثاره على ساحة المال العالميَّة)، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد: ١٧٩، فبراير– مارس، ١٩٩٦، ص: ٥١.
4. Huguette DURAND: De la banque universelle au retour de la banque spécialisée. (livre de: contrôle des activités bancaires et risques financiers). .Ensemble d'auteurs. études coordonnées par : Jaques SPINDLER. Ed. ECONOMICA. Paris. 1998. p: 35
٥. سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلاميَّة، مرجع سابق، ص: ٢٧٩ وما بعدها.
6. .www.albaraka.com – 29/06/2011
7. .Stéphanie PARIGI : Des banques islamiques argent et religion .op. cit.. p: 107
8. M. Umer CHAPRA : Islamic Banking; the dream and the reality. Paper presented to the seminar on "Contemporary Applications of Islamic .Economics". Casablanca /Morocco. 1419H-1998
9. Munawar IQBAL. Ausaf AHMED. Tariqullah KHAN : Défis au système bancaire islamique. Institut Islamique de recherches et de formation/ .BID. Djeddah/ RAS. 1419H - 1998. p: 56
١٠. مجلة "المستثمرون"، العدد : ١٣، مايو ٢٠٠٢، ص: ١١.
١١. مجلة الصيرفة الإسلامية http://www.islamicbankingmagazine.org، بتاريخ: ٢٠١٣/٠٤/٠٨.
١٢. راجع كتابنا: علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة: سليمان ناصر، ط ١، مكتبة الريام، الجزائر، ٢٠٠٦، ص: ٢٤٤ وما بعدها.
١٣. سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص: ٣٣٨.
١٤. حيدر بن يحي: اعتبارات السياسة النقدية عند تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في بيئة تقليدية، بحث مقدم إلى ملتقى "التجربة الماليزية في العمل المصرفي الإسلامي"، الكويت، ١٩٩٦م.
15. Mabid Ali AL-JARHI and Munawar IQBAL: Islamic Banking; answers to some frequently asked questions. occasional paper N°4. 1st Edition. .Islamic Research and Training Institute /I.D.B. Jeddah/ K.S.A. 1422h-2001. p: 56
16. Ziauddin AHMED : Le système bancaire islamique; le bilan. 1er édition. Institut islamique de recherches et de formation/ Banque Islamique de .Développement. Djeddah/ R.A.S. 1417h-1996. p: 21
١٧. حيدر بن يحي: اعتبارات السياسة النقدية عند تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في بيئة تقليدية، بحث مقدم إلى ملتقى "التجربة الماليزية في العمل المصرفي الإسلامي"، الكويت، ١٩٩٦م.
١٨. www.cibafi.org/newscenter - ٢٠٠٩/٠٣/١٠.
١٩. نقلاً عن صحيفة "عكاظ" من خلال موقعها: www.okaz.com – بتاريخ: ٢٠١٣/٠٣/٠١.



عبد الباري الخمليشي

أطروحة لنيل شهادة دكتوراة في المالية من جامعة الأوفرن بفرنسا

أطروحة لنيل شهادة دكتوراة في المالية من جامعة الأوفرن بفرنسا

الموضوع: القيم الأخلاقية والأداء المالي: دراسة لمؤشرات البورصة والصناديق الاستثمارية الإسلامية

من إعداد : عبد الباري الخمليشي

تاريخ المناقشة : ١٤ محرم ١٤٣٤ الموافق ٢٨ نوفمبر ٢٠١٢

الميزة المحصل عليها : مشرف جدا مع تنويه أعضاء اللجنة المشرفة بالإجماع

ملخص البحث

منذ بداية التسعينيات خصصت دراسات أكاديمية عدة لمقارنة الأداء المالي للصناديق الإسلامية، ثم بعد ذلك لمؤشرات البورصة المتوافقة مع القيم الأخلاقية والشريعة الإسلامية.

لكن الملاحظ أن نتائج هذه الدراسات لم تصل بعد إلى إجماع بخصوص تفوق هذه المنتجات من عدمه، مقارنة بنظيرتها التقليدية.

فيما يخص مؤشرات البورصة, قام الباحث بجرد لأهم المؤشرات الإسلامية المدرجة في الأسواق العالمية ثم قام بمقارنة كيفية بنائها مع بيان أن النسب المعتمدة من طرف هيئات الرقابة الشرعية تبقى محل خلاف. بعد ذلك ألقى الباحث الضوء على الدراسات التي سبقت في هذا المجال مبيناً طريقة معالجتها للموضوع ومحللا هذه الأبحاث عن طريق دمج النتائج التي وصلت إليها (meta-analysis).

بعد ذلك تطرق البحث إلى معالجة بيانات ٥٧ مؤشرا إسلامياً و٥٧ مؤشرا تقليديا مدرجا في بورصات عالمية مثل "داوجونز"،"ستاندارد اند بورز"، "مورغان ستانلي"و"فوتسي" خلال الفترة الممتدة من بداية التعامل بهذه المؤشرات وإلى غاية مارس ٢٠١١. ثم عمد إلى مقارنة الربحية والمخاطر المحتملة للمؤشرات الإسلامية مقارنة بنظيرتها التقليدية .كما اهتم البحث بمدى فاعلية هذه المؤشرات وكفاءتها إضافة إلى إبراز مقدار التنويع الذي تمنحه للمستثمرين.

أما فيما يخص الصناديق الاستثمارية فقد شمل مجتمع البحث على ١١١ صندوقا استثماريا في الأسهم متوافقا مع الشريعة الإسلامية خلال الفترة الممتدة ما بين مارس٢٠٠٥ ومارس ٢٠١١.

قام الباحث باستخدام عدة مقاييس لتقييم أداء هذه الصناديق كما قام بتقسيم الفترة الإجمالية إلى ثلاث فترات متساوية المدة ليتسنى له دراسة هذه الصناديق قبل وخلال وبعد الأزمة المالية.

Éthique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique

Résumé

Depuis le milieu des années 90, les indices et les fonds d'investissement islamiques ont fait l'objet de plusieurs études académiques. Cependant, les résultats divergent quant à leur surperformance ou leur sous-performance. L'objectif de notre thèse est d'étudier les enjeux et la performance de cette catégorie d'indices et de fonds. En ce qui concerne les indices, notre étude porte sur un échantillon de 57 couples d'indices islamiques et de leurs benchmarks conventionnels. Nous étudions d'abord les similitudes et les différences entre les deux catégories d'indices. Puis, nous réalisons une revue de littérature classique accompagnée d'une méta-analyse. Ensuite, nous analysons l'efficience et le potentiel de diversification de ces indices. Après, nous comparons les indices en termes de rentabilité, de risque et de performance. Nous utilisons également plusieurs mesures de performance afin de classer les indices islamiques. Enfin, nous étudions la persistance de la performance en ayant recours au modèle à quatre facteurs. Nos résultats montrent que malgré leur manque de diversification, les indices boursiers islamiques ont, en moyenne, le même degré d'inefficience et le même niveau de performance que leurs homologues conventionnels. Quant aux fonds d'investissement islamiques, nous étudions un échantillon de 111 fonds equity sur la période allant d'avril 2005 à mars 2011. Nous utilisons plusieurs mesures de performance et des tests non paramétriques de la persistance entre trois sous-périodes équivalentes. Nous trouvons une hétérogénéité en matière de performance de ces fonds et une absence de persistance pendant et après la dernière crise financière.

Mots clés: éthique, finance islamique, indices boursiers, fonds d'investissement, mesure de performance, persistance.

Ethics and Performance: The Case of Equity Indices and Mutual Funds in Islamic Finance

Abstract

Since the mid-nineties, Islamic mutual funds and indices have received a significant level of academic scrutiny. However, the debate over their under-performance or over-performance is not over yet. The prime objective of our study is to explore the stakes, the performance and the persistence in performance of this category of indices and funds. As for indices, the study used a sample of 57 Islamic indices and their conventional benchmarks. It is carried out through a) studying the similarities and differences between Islamic and conventional indices; b) surveying the current literature by performing both narrative and meta-analytical review of the literature, c) studying the efficiency and their potential for diversification; d) comparing the return, the risk and the performance of Islamic indices with their conventional counterparts, e) ranking Islamic indices using various performance measures; and f) studying the persistence using the four-factor pricing model. Despite their lack of diversification, the study finds that Islamic indices have, in average, the same level of inefficiency and performance as their conventional counterparts. As for funds, the study used a sample of 111 Islamic equity funds over the period April 2005 to March 2011 and carried out through applying different performance measures and non-parametric tests of performance persistence over three equal sub-periods. The study finds much heterogeneity in Islamic funds' performance and a little evidence that supports non-persistence in performance of Islamic mutual funds during and after the last financial crisis.

Key words: ethics, Islamic finance, indices, equity funds, performance measurement, persistence.

الحاجات عند الماوردي ١

وَإِذْ قَدْ وَضَحَ الْقَوْلُ فِي أَسْبَابِ الْمَوَادِّ وَجِهَاتِ الْكَسْبِ، فَلَيْسَ يَخْلُو حَالُ الإِنْسَانِ فِيهَا مِنْ ثَلاَثَةِ أُمُورٍ:

١. أَنْ يَطْلُبَ مِنْهَا قَدْرَ كِفَايَتِهِ،

٢. أن يَلْتَمِسَ وَفْقَ حَاجَتِهِ، مِنْ غَيْرِ أَنْ يَتَعَدَّى إلَى زِيَادَةٍ عَلَيْهَا.

٣. أن يَقْتَصِرَ عَلَى نُقْصَانٍ مِنْهَا.

فَهَذِهِ أَحَدُ أَحْوَالُ الطَّالِبِينَ، وَأَعْدَلُ مَرَاتِبِ الْمُقْتَصِدِينَ.

الأمر الأول: أَنْ يَطْلُبَ مِنْهَا قَدْرَ كِفَايَتِهِ:

وَقَدْ رُوِيَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم أَنَّهُ قَالَ: (أَوْحَى اللَّهُ تعَالَى إلَيَّ كَلِمَاتٍ فَدَخَلْنَ فِي أُذُنِي وَوَقَرْنَ فِي قَلْبِي: مَنْ أَعْطَى فَضْلَ مَالِهِ فَهُوَ خَيْرٌ لَهُ، وَمَنْ أَمْسَكَ فَهُوَ شَرٌّ لَهُ، وَلاَ يَلُمْ اللَّهُ عَلَى كَفَافٍ).

وَرَوَى حُمَيْدٌ عَنْ مُعَاوِيَةَ بْنِ جنيدة قَالَ: قُلْت: (يَا رَسُولَ اللَّهِ مَا يَكْفِينِي مِنْ الدُّنْيَا؟ قَالَ: مَا يَسُدُّ جَوْعَتَك، وَيَسْتُرُ عَوْرَتَك. فَإِنْ كَانَ ذَلِكَ فَذَاكَ وَإِنْ كَانَ حَمَّادًا فَبَخٍ بَخٍ فَلْقٌ مِنْ خُبْزٍ وَجُزْءٌ مِنْ مَاءٍ وَأَنْتَ مَسْئُولٌ عَمَّا فَوْقَ الإِزَارِ).

وَقَدْ رُوِيَ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ وَمُجَاهِدٍ فِي قوله تعالى: (إذْ جَعَلَ فِيكُمْ أَنْبِيَاءَ وَجَعَلَكُمْ مُلُوكًا). أَنَّ كُلَّ مَنْ مَلَكَ بَيْتًا وَزَوْجَةً وَخَادِمًا فَهُوَ مَلِكٌ.

وَرَوَى زَيْدُ بْنُ أَسْلَمَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: (مَنْ كَانَ لَهُ بَيْتٌ وَخَادِمٌ فَهُوَ مَلِكٌ). وَهُوَ فِي الْمَعْنَى صَحِيحٌ؛ لِأَنَّهُ بِالزَّوْجَةِ وَالْخَادِمِ مُطَاعٌ فِي أَمْرِهِ، وَفِي الدَّارِ مَحْجُوبٌ إلا عَنْ إذْنِهِ.

وَلَيْسَ عَلَى مَنْ طَلَبَ الْكِفَايَةَ وَلَمْ يُجَاوِزْ تَبِعَاتِ الزِّيَادَةِ إلا تَوَخِّي الْحَلاَلَ مِنْهُ، وَإِجْمَالَ الطَّلَبِ فِيهِ، وَمُجَانَبَةَ الشُّبْهَةِ الْمُمَازِجَةِ لَهُ.

وَقَدْ رَوَى نَافِعٌ عَنْ ابْنِ عُمَرَ رضي الله عنه، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: (الْحَلاَلُ بَيِّنٌ، وَالْحَرَامُ بَيِّنٌ، فَدَعْ مَا يَرِيبُك إلَى مَا لاَ يَرِيبُك، فَلَنْ تَجِدَ فَقْدَ شَيْءٍ تَرَكْتَهُ لِلَّهِ).

(وَسُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم عَنْ الزُّهْدِ فَقَالَ: أَمَا إنَّهُ لَيْسَ بِإِضَاعَةِ الْمَالِ، وَلاَ تَحْرِيمِ الْحَلاَلِ، وَلَكِنْ أَنْ تَكُونَ بِمَا بِيَدِ اللَّهِ أَوْثَقُ مِنْك بِمَا فِي يَدِيك، وَأَنْ يَكُونَ ثَوَابُ الْمُصِيبَةِ أَرْجَحَ عِنْدَك مِنْ بَقَائِهَا).

وَحَكَى عَبْدُ اللَّهِ بْنُ الْمُبَارَكِ قَالَ: كَتَبَ عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ إلَى الْجَرَّاحِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ الْحَكَمِيِّ: إنْ اسْتَطَعْتَ أَنْ تَدَعَ مِمَّا أَحَلَّ اللَّهُ لَك مَا يَكُونُ حَاجِزًا بَيْنَك وَبَيْنَ الْحَرَامِ فَافْعَلْ، فَإِنَّهُ مَنْ اسْتَوْعَبَ الْحَلاَلَ تَاقَتْ نَفْسُهُ إلَى الْحَرَامِ. وَقَدْ اخْتَلَفَ أَهْلُ التَّأْوِيلِ فِي قوله تعالى:(فَإِنَّ لَهُ مَعِيشَةً ضَنْكًا). فَقَالَ عِكْرِمَةُ: يَعْنِي كَسْبًا حَراماً.

وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ هُوَ إنْفَاقُ مَنْ لاَ يُوقِنُ بِالْخَلَفِ.

وَقَالَ يَحْيَى بْنُ مُعَاذٍ: الدِّرْهَمُ عَقْرَبُ فَإِنْ أَحْسَنْتَ رُقْيَتَهَا وَإِلا فَلاَ تَأْخُذْهَا.

وَقِيلَ: مَنْ قَلَّ تَوَقِّيهِ كَثُرَتْ مَسَاوِئُهُ.

وَقَالَ بَعْضُ الْبُلَغَاءِ: خَيْرُ الأَمْوَالِ مَا أَخَذْته مِنْ الْحَلاَلِ وَصَرَفْته فِي النَّوَالِ، وَشَرُّ الأَمْوَالِ مَا أَخَذْته مِنْ الْحَرَامِ، وَصَرَفْته فِي الآثَامِ.

وَكَانَ الأَوْزَاعِيُّ الْفَقِيهُ كَثِيرًا مَا يَتَمَثَّلُ بِهَذِهِ الأَبْيَاتِ:

الْمَالُ يُنْفَدُ حِلُّهُ وَحَرَامُهُ يَوْمًا ... وَيَبْقَى بَعْدَ ذَاكَ آثَامُهُ

لَيْسَ التَّقِيُّ بِمُتَّقٍ لِإِلَهِهِ حَتَّى ... يَطِيبَ شَرَابُهُ وَطَعَامُهُ

وَيَطِيبَ مَا يَجْنِي وَيَكْسِبَ أَهْلُهُ ... وَيَطِيبَ مِنْ لَفْظِ الْحَدِيثِ كَلاَمُهُ

نَطَقَ النَّبِيُّ لَنَا بِهِ عَنْ رَبِّهِ ... فَعَلَى النَّبِيِّ صَلاَتُهُ وَسَلاَمُهُ

١. أدب الدنيا والدين، علي بن محمد بن حبيب الماوردي، الصفحات ١٠٨- ١١١.

وَحُكِيَ عَنْ ابْنِ الْمُعْتَمِرِ السُّلَمِيِّ قَالَ: النَّاسُ ثَلاثَةُ أَصْنَافٍ: أَغْنِيَاءُ وَفُقَرَاءُ وَأَوْسَاطٌ. فَالْفُقَرَاءُ مَوْتَى إلا مَنْ أَغْنَاهُ اللَّهُ بِعِزِّ الْقَنَاعَةِ، وَالأَغْنِيَاءُ سُكَارَى إلا مَنْ عَصَمَهُ اللَّهُ تَعَالَى بِتَوَقُّعِ الْغِيَرِ. وَأَكْثَرُ الْخَيْرِ مَعَ أَكْثَرِ الأَوْسَاطِ، وَأَكْثَرُ الشَّرِّ مَعَ أَكْثَرِ الْفُقَرَاءِ وَالأَغْنِيَاءِ؛ لِسُخْفِ الْفَقْرِ وَبَطَرِ الْغِنَى.

وَالأَمْرُ الثَّانِي: أَنْ يُقَصِّرَ عَنْ طَلَبِ كِفَايَتِهِ، وَيَزْهَدَ فِي الْتِمَاسِ مَادَّتِهِ.

وَهَذَا التَّقْصِيرُ قَدْ يَكُونُ عَلَى ثَلاثَةِ أَوْجُهٍ: فَيَكُونُ تَارَةً كَسَلاً، وَتَارَةً تَوَكُّلاً، وَتَارَةً زُهْدًا وَتَقَنُّعًا.

فَإِنْ كَانَ تَقْصِيرُهُ لِكَسَلٍ فَقَدْ حُرِمَ ثَرْوَةَ النَّشَاطِ، وَمَرَحَ الاغْتِبَاطِ، فَلَنْ يَعْدَمَ أَنْ يَكُونَ كَلًّا قَصِيًّا، أَوْ ضَائِعًا شَقِيًّا. وَقَدْ رُوِيَ عَنْ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم أَنَّهُ قَالَ: (كَادَ الْحَسَدُ أَنْ يَغْلِبَ الْقَدَرَ، وَكَادَ الْفَقْرُ أَنْ يَكُونَ كُفْرًا).

وَقَالَ بَزَرْجَمْهَرُ: إنْ كَانَ شَيْءٌ فَوْقَ الْحَيَاةِ فَالصِّحَّةُ. وَإِنْ كَانَ شَيْءٌ مِثْلَهَا فَالْغِنَى، وَإِنْ كَانَ شَيْءٌ فَوْقَ الْمَوْتِ فَالْمَرَضُ، وَإِنْ كَانَ شَيْءٌ مِثْلَهُ فَالْفَقْرُ.

وَقِيلَ فِي مَنْثُورِ الْحِكَمِ: الْقَبْرُ خَيْرٌ مِنْ الْفَقْرِ.

وَوُجِدَ فِي نِيلِ مِصْرَ مَكْتُوبٌ عَلَى حَجَرٍ: عُقْبُ الصَّبْرِ نَجَاحٌ وَغِنًى وَرِدَاءُ الْفَقْرِ مِنْ نَسْجِ الْكَسَلِ.

وَقَالَ بَعْضُ الشُّعَرَاءِ: أَعُوذُ بِك اللَّهُمَّ مِنْ بَطَرِ الْغِنَى وَمِنْ نَكْهَةِ الْبَلْوَى وَمِنْ ذِلَّةِ الْفَقْرِ وَمِنْ أَمَلٍ يَمْتَدُّ فِي كُلِّ شَارِقٍ يُرَجِّعُنِي مِنْهُ بِحَظٍّ يَدٍ صِفْرٍ إذَا لَمْ تُدَنِّسْنِي الذُّنُوبُ بِعَارِهَا فَلَسْتُ أُبَالِي مَا تَشَعَّثَ مِنْ أَمْرِي وَإِذَا كَانَ تَقْصِيرُهُ لِتَوَكُّلٍ فَذَلِكَ عَجْزٌ قَدْ أَعْذَرَ بِهِ نَفْسَهُ، وَتَرْكُ حَزْمٍ قَدْ غَيَّرَ اسْمَهُ؛ لأَنَّ اللَّهَ تَعَالَى أَمَرَنَا بِالتَّوَكُّلِ عِنْدَ انْقِطَاعِ الْحِيَلِ وَالتَّسْلِيمِ إلَى الْقَضَاءِ بَعْدَ الاعْوَازِ.

وَقَدْ رَوَى مَعْمَرٌ، عَنْ أَيُّوبَ، عَنْ أَبِي قِلابَةَ، قَالَ: (ذُكِرَ عِنْدَ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم رَجُلٌ فَذَكَرَ فِيهِ خَيْرًا، فَقَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ خَرَجَ مَعَنَا حَاجًّا فَإِذَا نَزَلْنَا مَنْزِلاً لَمْ يَزَلْ يُصَلِّي حَتَّى نَرْحَلَ، فَإِذَا ارْتَحَلْنَا لَمْ يَزَلْ يَذْكُرُ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ حَتَّى نَنْزِلَ. فَقَالَ صلى الله عليه وسلم: فَمَنْ كَانَ يَكْفِيهِ عَلَفَ نَاقَتِهِ وَصُنْعَ طَعَامِهِ؟ قَالُوا كُلُّنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ. قَالَ: كُلُّكُمْ خَيْرٌ مِنْهُ).

وَقَالَ بَعْضُ الْحُكَمَاءِ: لَيْسَ مِنْ تَوَكُّلِ الْمَرْءِ إضَاعَتُهُ لِلْحَزْمِ، وَلاَ مِنْ الْحَزْمِ إضَاعَةُ نَصِيبِهِ مِنْ التَّوَكُّلِ. وَإِنْ كَانَ تَقْصِيرُهُ لِزُهْدٍ وَتَقَنُّعٍ فَهَذِهِ حَالُ مَنْ عَلِمَ بِمُحَاسَبَةِ نَفْسِهِ بِتَبِعَاتِ الْغِنَى وَالثَّرْوَةِ، وَخَافَ عَلَيْهَا بَوَائِقَ الْهَوَى وَالْقُدْرَةِ، فَآثَرَ الْفَقْرَ عَلَى الْغِنَى، وَزَجَرَ النَّفْسَ عَنْ رُكُوبِ الْهَوَى.

فَقَدْ رَوَى أَبُو الدَّرْدَاءِ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: (مَا مِنْ يَوْمٍ طَلَعَتْ فِيهِ شَمْسُهُ إلا وَعَلَى جَنْبَتَيْهَا مَلَكَانِ يُنَادِيَانِ يَسْمَعُهُمَا خَلْقُ اللَّهِ كُلُّهُمْ إلا الثَّقَلَيْنِ: يَا أَيُّهَا النَّاسُ هَلُمُّوا إلَى رَبِّكُمْ إنَّ مَا قَلَّ وَكَفَى خَيْرٌ مِمَّا كَثُرَ وَأَلْهَى).

وَرَوَى زَيْدُ بْنُ عَلِيِّ بْنِ الْحُسَيْنِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ (رضي الله عنهم أجمعين) أَنَّهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: (انْتِظَارُ الْفَرَجِ مِنْ اللَّهِ بِالصَّبْرِ عِبَادَةٌ، وَمَنْ رَضِيَ مِنْ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ بِالْقَلِيلِ مِنْ الرِّزْقِ رَضِيَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ مِنْهُ بِالْقَلِيلِ مِنْ الْعَمَلِ).

وَرُوِيَ عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رضي الله عنه أَنَّهُ قَالَ: مِنْ نُبْلِ الْفَقْرِ أَنَّك لاَ تَجِدُ أَحَدًا يَعْصِي اللَّهَ لِيَفْتَقِرَ.

فَأَخَذَهُ مَحْمُودٌ الْوَرَّاقُ فَقَالَ:

يَا عَائِبَ الْفَقْرِ إلا تَزْدَجِرْ ... عَيْبُ الْغِنَيِّ أَكْثَرُ لَوْ تَعْتَبِرْ
مِنْ شَرَفِ الْفَقْرِ وَمِنْ فَضْلِهِ ... عَلَى الْغِنَى إنْ صَحَّ مِنْك النَّظَرْ
أَنَّك تَعْصِي لِتَنَالَ الْغِنَى ... وَلَسْتَ تَعْصِي اللَّهَ كَيْ تَفْتَقِرْ

وَقَالَ ابْنُ الْمُقَفَّعِ: دَلِيلُك أَنَّ الْفَقْرَ خَيْرٌ مِنْ الْغِنَى وَأَنَّ قَلِيلَ الْمَالِ خَيْرٌ مِنْ الْمُثْرِي لِقَاؤُك مَخْلُوقًا عَصَى اللَّهَ بِالْغِنَى وَلَمْ تَرَ مَخْلُوقًا عَصَى اللَّهَ بِالْفَقْرِ وَهَذِهِ الْحَالُ إنَّمَا تَصِحُّ لِمَنْ نَصَحَ نَفْسَهُ فَأَطَاعَتْهُ، وَصَدَّقَهَا فَأَجَابَتْهُ، حَتَّى لاَنَ قِيَادُهَا، وَهَانَ عِنَادُهَا. وَعَلِمَتْ أَنَّ مَنْ لَمْ يَقْنَعْ بِالْقَلِيلِ لَمْ يَقْنَعْ بِالْكَثِيرِ.

كَمَا كَتَبَ الْحَسَنُ الْبَصْرِيُّ إلَى عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الْعَزِيزِ رضي الله عنهما: يَا أَخِي، مَنْ اسْتَغْنَى بِاَللَّهِ اكْتَفَى، وَمَنْ انْقَطَعَ إلَى غَيْرِهِ تَعَنَّى، وَمَنْ كَانَ مِنْ قَلِيلِ الدُّنْيَا لاَ يَشْبَعُ، لَمْ يُغْنِهِ مِنْهَا كَثْرَةُ مَا يَجْمَعُ، فَعَلَيْك مِنْهَا بِالْكَفَافِ، وَأَلْزِمْ نَفْسَك الْعَفَافَ، وَإِيَّاكَ وَجَمْعَ الْفُضُولِ، فَإِنَّ حِسَابَهُ يَطُولُ.

وَقَالَ بَعْضُ الْحُكَمَاءِ: هَيْهَاتَ مِنْك الْغِنَى إنْ لَمْ يُقْنِعْك مَا حَوَيْت. فَأَمَّا مَنْ أَعْرَضَتْ نَفْسُهُ عَنْ قَبُولِ نُصْحِهِ، وَجَمَحَتْ بِهِ عَنْ قَنَاعَةِ زُهْدِهِ، فَلَيْسَ إلَى إكْرَاهِهَا سَبِيلٌ وَلاَ لِلْحَمْلِ عَلَيْهَا وَجْهٌ إلا بِالرِّيَاضَةِ وَالْمُرُوءَةِ. وَأَنْ يَسْتَنْزِلَهَا إلَى الْيَسِيرِ الَّذِي لاَ تَنْفِرُ مِنْهُ فَإِذَا اسْتَقَرَّتْ عَلَيْهِ أَنْزَلَهَا إلَى مَا هُوَ أَقَلُّ مِنْهُ؛ لِتَنْتَهِيَ بِالتَّدْرِيجِ إلَى الْغَايَةِ الْمَطْلُوبَةِ وَتَسْتَقِرُّ بِالرِّيَاضَةِ وَالتَّمْرِينِ عَلَى الْحَالِ الْمَحْبُوبَةِ. وَقَدْ تَقَدَّمَ قَوْلُ الْحُكَمَاءِ: إنَّ الْمَكْرُوهَ يَسْهُلُ بِالتَّمْرِينِ. فَهَذَا حُكْمُ مَا فِي الأَمْرِ الثَّانِي مِنْ التَّقْصِيرِ عَنْ طَلَبِ الْكِفَايَةِ.

وَأَمَّا الأَمْرُ الثَّالِثُ: فَهُوَ أَنْ لاَ يَقْنَعَ بِالْكِفَايَةِ وَيَطْلُبَ الزِّيَادَةَ وَالْكَثْرَةَ

فَقَدْ يَدْعُو إلَى ذَلِكَ أَرْبَعَةُ أَسْبَابٍ:

أَحَدُهَا: مُنَازَعَةُ الشَّهَوَاتِ الَّتِي لاَ تُنَالُ إلا بِزِيَادَةِ الْمَالِ وَكَثْرَةِ الْمَادَّةِ، فَإِذَا نَازَعَتْهُ الشَّهْوَةُ طَلَبَ مِنْ الْمَالِ مَا يُوَصِّلُهُ. وَلَيْسَ لِلشَّهَوَاتِ حَدٌّ مُتَنَاهٍ فَيَصِيرُ ذَلِكَ ذَرِيعَةً إلَى أَنَّ مَا يَطْلُبُهُ مِنْ الزِّيَادَةِ غَيْرُ مُتَنَاهٍ. وَمَنْ لَمْ يَتَنَاهَ طَلَبُهُ اسْتَدَامَ كَدُّهُ وَتَعَبُهُ، وَمَنْ اسْتَدَامَ الْكَدَّ وَالتَّعَبَ لَمْ يَفِ الْتِذَاذُهُ بِنَيْلِ شَهَوَاتِهِ بِمَا يُعَانِيهِ مِنْ اسْتِدَامَةِ كَدِّهِ وَإِتْعَابِهِ، مَعَ مَا قَدْ لَزِمَهُ مِنْ ذَمِّ الانْقِيَادِ لِمُغَالَبَةِ الشَّهَوَاتِ، وَالتَّعَرُّضِ لاكْتِسَابِ التَّبِعَاتِ، حَتَّى يَصِيرَ كَالْبَهِيمَةِ الَّتِي قَدْ انْصَرَفَ طَلَبُهَا إلَى مَا تَدْعُو إلَيْهِ شَهْوَتُهَا، فَلاَ تَنْزَجِرُ عَنْهُ بِعَقْلٍ وَلاَ تَنْكَفُّ عَنْهُ بِقَنَاعَةٍ.

وَقَدْ رُوِيَ عَنْ عَلِيٍّ، عَنْ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم أَنَّهُ قَالَ: (مَنْ أَرَادَ اللَّهُ بِهِ خَيْرًا حَالَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ شَهْوَتِهِ، وَحَالَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ قَلْبِهِ، وَإِذَا أَرَادَ بِهِ شَرًّا وَكَلَهُ إلَى نَفْسِهِ).

وَقَدْ قَالَ الشَّاعِرُ:

وَإِنَّك إنْ أَعْطَيْت بَطْنَك هَمَّهُ ... وَفَرْجَك نَالا مُنْتَهَى الذَّمِّ أَجْمَعَا

وَالسَّبَبُ الثَّانِي: أَنْ يَطْلُبَ الزِّيَادَةَ وَيَلْتَمِسَ الْكَثْرَةَ لِيَصْرِفَهَا فِي وُجُوهِ الْخَيْرِ، وَيَتَقَرَّبَ بِهَا فِي جِهَاتِ الْبِرِّ، وَيَصْطَنِعَ بِهَا الْمَعْرُوفَ، وَيُغِيثَ بِهَا الْمَلْهُوفَ. فَهَذَا أَعْذَرُ وَبِالْحَمْدِ أَحْرَى وَأَجْدَرُ، إذَا انْصَرَفَتْ عَنْهُ تَبِعَاتُ الْمَطَالِبِ، وَتَوَقَّى شُبُهَاتِ الْمَكَاسِبِ، وَأَحْسَنَ التَّقْدِيرَ فِي حَالَتَيْ فَائِدَتِهِ وَإِفَادَتِهِ عَلَى قَدْرِ الزَّمَانِ، وَبِقَدْرِ الإمْكَانِ؛ لأَنَّ الْمَالَ آلَةٌ لِلْمَكَارِمِ وَعَوْنٌ عَلَى الدِّينِ

وَمُتَأَلِّفٌ لِلإِخْوَانِ، وَمَنْ فَقَدَهُ مِنْ أَهْلِ الدُّنْيَا قَلَّتْ الرَّغْبَةُ فِيهِ وَالرَّهْبَةُ مِنْهُ، وَمَنْ لَمْ يَكُنْ مِنْهُمْ بِمَوْضِعِ رَهْبَةٍ وَلاَ رَغْبَةٍ اسْتَهَانُوا بِهِ.

وَقَدْ رَوَى عَبْدُ اللَّهِ بْنُ بُرَيْدَةَ عَنْ أَبِيهِ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: }إنَّ حِسَابَ أَهْلِ الدُّنْيَا هَذَا الْمَالُ{. وَقَالَ مُجَاهِدٌ: الْخَيْرُ فِي الْقُرْآنِ كُلِّهِ الْمَالُ: } وَإِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ { يَعْنِي الْمَالَ وَ:}أَحْبَبْتُ حُبَّ الْخَيْرِ عَنْ ذِكْرِ رَبِّي { يَعْنِي الْمَالَ: }فَكَاتِبُوهُمْ إنْ عَلِمْتُمْ فِيهِمْ خَيْرًا{ يَعْنِي مَالا.

وَقَالَ شُعَيْبٌ النَّبِيُّ عليه السلام: إنِّي أَرَاكُمْ بِخَيْرٍ يَعْنِي الْمَالَ. وَإِنَّمَا سَمَّى اللَّهُ تَعَالَى الْمَالَ خَيْرًا إذَا كَانَ فِي الْخَيْرِ مَصْرُوفًا؛ لِأَنَّ مَا أَدَّى إلَى الْخَيْرِ فَهُوَ فِي نَفْسِهِ. وَقَدْ اخْتَلَفَ أَهْلُ التَّأْوِيلِ فِي قَوْلِهِ تعالى:}وَمِنْهُمْ مَنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ{ فَقَالَ السُّدِّيُّ وَعَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدٍ: الْحَسَنَةُ فِي الدُّنْيَا وَفِي الآخِرَةِ الْجَنَّةُ. وَقَالَ الْحَسَنُ الْبَصْرِيُّ وَسُفْيَانُ الثَّوْرِيُّ: فِي الدُّنْيَا الْعِلْمُ وَالْعِبَادَةُ وَفِي الآخِرَةِ الْجَنَّةُ. وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: الدَّرَاهِمُ وَالدَّنَانِيرُ خَوَاتِمُ اللَّهِ فِي الأَرْضِ لاَ تُؤْكَلُ وَلاَ تُشْرَبُ حَيْثُ قَصَدْتَ بِهَا قَضَيْتَ حَاجَتَك.

وَقَالَ قَيْسُ بْنُ سَعْدٍ: اللَّهُمَّ أرْزُقْنِي حَمْدًا وَمَجْدًا فَإِنَّهُ لاَ حَمْدَ إلا بِفِعَالٍ وَلاَ مَجْدَ إلا بِمَالٍ.

وَقَدْ قِيلَ لِأَبِي الزِّنَادِ: لِمَ تُحِبُّ الدَّرَاهِمَ وَهِيَ تُدْنِيك مِنْ الدُّنْيَا؟ فَقَالَ: هِيَ وَإِنْ أَدْنَتْنِي مِنْهَا فَقَدْ صَانَتْنِي عَنْهَا. وَقَالَ بَعْضُ الْحُكَمَاءِ: مَنْ أَصْلَحَ مَالَهُ فَقَدْ صَانَ الأَكْرَمَيْنِ: الدِّينُ وَالْعِرْضُ. وَقِيلَ فِي مَنْثُورِ الْحِكَمِ: مَنْ اسْتَغْنَى كَرُمَ عَلَى أَهْلِهِ.

وَمَرَّ رَجُلٌ مِنْ أَرْبَابِ الأَمْوَالِ بِبَعْضِ الْعُلَمَاءِ فَتَحَرَّكَ لَهُ وَأَكْرَمَهُ فَقِيلَ لَهُ: بَعْدَ ذَلِكَ أَكَانَتْ لَك إلَى هَذَا حَاجَةٌ؟ قَالَ لاَ. وَلَكِنِّي رَأَيْت ذَا الْمَالِ مَهِيبًا.

وَسَأَلَ رَجُلٌ مُحَمَّدَ بْنَ عُمَيْرِ بْنِ عُطَارِدٍ وَعَتَّابَ بْنَ وَرْقَاءَ فِي عَشْرِ دِيَاتٍ فَقَالَ مُحَمَّدٌ: عَلَيَّ دِيَةٌ. وَقَالَ عَتَّابٌ: الْبَاقِي عَلَيَّ. فَقَالَ مُحَمَّدٌ: نِعْمَ الْعَوْنُ الْيَسَارُ عَلَى الْمَجْدِ. وَقَالَ الأَحْنَفُ بْنُ قَيْسٍ: فَلَوْ كُنْتُ مُثْرًى بِمَالٍ كَثِيرٍ لَجُدْتُ وَكُنْتُ لَهُ بَاذِلاً فَإِنَّ الْمُرُوءَةَ لاَ تُسْتَطَاعُ إذَا لَمْ يَكُنْ مَالُهَا فَاضِلاً وَكَانَ يُقَالُ: الدَّرَاهِمُ مَرَاهِمُ؛ لِأَنَّهَا تُدَاوِي كُلَّ جُرْحٍ، وَيَطِيبُ بِهَا كُلُّ صُلْحٍ.

وَقَالَ ابْنُ الْجَلاَلِ: رُزِقْتُ مَالا وَلَمْ أُرْزَقْ مُرُوءَتَهُ وَمَا الْمُرُوءَةُ إلا كَثْرَةُ الْمَالِ إذَا أَرَدْتُ رُقَى الْعَلْيَاءِ يُقْعِدُنِي عَمَّا يُنَوِّهُ بِاسْمِي رِقَّةُ الْحَالِ.

وَقِيلَ فِي مَنْثُورِ الْحِكَمِ الْفَقْرُ مَخْذَلَةٌ، وَالْغِنَى مَجْدَلَةٌ، وَالْبُؤْسُ مَرْذَلَةٌ، وَالسُّؤَالُ مَبْذَلَةٌ.

وَقَالَ أَوْسُ بْنُ حَجَرٍ: أُقِيمُ بِدَارِ الْحَزْمِ مَا دَامَ حَزْمُهَا وَأَحْرَى إذَا حَالَتْ بِأَنْ أَتَحَوَّلاَ فَإِنِّي وَجَدْتُ النَّاسَ إلا أَقَلَّهُمْ خِفَافَ عُهُودٍ يُكْثِرُونَ التَّنَقُّلاَ بَنِي أُمِّ ذِي الْمَالِ الْكَثِيرِ يَرَوْنَهُ وَإِنْ كَانَ عَبْدًا سَيِّدَ الأَمْرِ جَحْفَلاَ وَهُمْ لِمُقِلِّ الْمَالِ أَوْلاَدُ عِلَّةٍ وَإِنْ كَانَ مَحْضًا فِي الْعَشِيرَةِ مُخْوَلاَ.

وَقَالَ بِشْرٌ الضَّرِيرُ:

كَفَى حُزْنًا أَنِّي أَرُوحُ وَأَغْتَدِي ... وَمَا لِي مِنْ مَالٍ أَصُونُ بِهِ عِرْضِي

وَأَكْثَرُ مَا أَلْقَى الصَّدِيقَ بِمَرْحَباً ... وَذَلِكَ لاَ يَكْفِي الصَّدِيقَ وَلاَ يُرْضِي

وَقَالَ آخَرُ:

أَجَلَّكَ قَوْمٌ حِينَ صِرْتَ إلَى الْغِنَى ... وَكُلُّ غَنِيٍّ فِي الْعُيُونِ جَلِيلُ

وَلَيْسَ الْغِنَى إلا غِنًى زَيَّنَ الْفَتَى ... عَشِيَّةَ يَقْرِي أَوْ غَدَاةَ يُنِيلُ

وَقَدْ اخْتَلَفَ النَّاسُ فِي تَفْضِيلِ الْغِنَى وَالْفَقْرِ مَعَ اتِّفَاقِهِمْ أَنَّ مَا أَحْوَجَ مِنْ الْفَقْرِ مَكْرُوهٌ، وَمَا أَبْطَرَ مِنْ الْغِنَى مَذْمُومٌ، فَذَهَبَ قَوْمٌ إلَى تَفْضِيلِ الْغِنَى عَلَى الْفَقْرِ؛ لِأَنَّ الْغَنِيَّ مُقْتَدِرٌ وَالْفَقِيرَ عَاجِزٌ، وَالْقُدْرَةُ أَفْضَلُ مِنْ الْعَجْزِ. وَهَذَا مَذْهَبُ مَنْ غَلَبَ عَلَيْهِ حُبُّ النَّبَاهَةِ. وَذَهَبَ آخَرُونَ إلَى تَفْضِيلِ الْفَقْرِ عَلَى الْغِنَى؛ لِأَنَّ الْفَقِيرَ تَارِكٌ وَالْغَنِيَّ مُلاَبِسٌ، وَتَرْكُ الدُّنْيَا أَفْضَلُ مِنْ مُلاَبَسَتِهَا. وَهَذَا مَذْهَبُ مَنْ غَلَبَ عَلَيْهِ حُبُّ السَّلاَمَةِ. وَذَهَبَ آخَرُونَ إلَى تَفْضِيلِ التَّوَسُّطِ بَيْنَ الأَمْرَيْنِ بِأَنْ يَخْرُجَ عَنْ حَدِّ الْفَقْرِ إلَى أَدْنَى مَرَاتِبِ الْغِنَى؛ لِيَصِلَ إلَى فَضِيلَةِ الأَمْرَيْنِ، وَيَسْلَمَ مِنْ مَذَمَّةِ الْحَالَيْنِ، وَهَذَا مَذْهَبُ مَنْ يَرَى تَفْضِيلَ الاعْتِدَالِ، وَأَنَّ خِيَارَ الأُمُورِ أَوْسَاطُهَا. وَقَدْ مَضَى شَوَاهِدُ كُلِّ فَرِيقٍ فِي مَوْضِعِهِ بِمَا أَغْنَى عَنْ إعَادَتِهِ.

والسَّبَبُ الثَّالِثُ: أَنْ يَطْلُبَ الزِّيَادَةَ وَيَقْتَنِيَ الأَمْوَالَ؛ لِيَدَّخِرَهَا لِوَلَدِهِ، وَيُخَلِّفُهَا عَلَى وَرَثَتِهِ، مَعَ شِدَّةِ ضَنِّهِ عَلَى نَفْسِهِ، وَكَفِّهِ عَنْ صَرْفِ ذَلِكَ فِي حَقِّهِ، إشْفَاقًا عَلَيْهِمْ مِنْ كَدْحِ الطَّلَبِ، وَسُوءِ الْمُنْقَلَبِ، وَهَذَا شَقِيٌّ بِجَمْعِهَا، مَأْخُوذٌ بِوِزْرِهَا، قَدْ اسْتَحَقَّ اللَّوْمَ مِنْ وُجُوهٍ لاَ تَخْفَى عَلَى ذِي لُبٍّ. مِنْهَا: سُوءُ ظَنِّهِ بِخَالِقِهِ أَنَّهُ لاَ يَرْزُقُهُمْ إلا مِنْ جِهَتِهِ. وَقَدْ قِيلَ: قَتَلَ الْقُنُوطُ صَاحِبَهُ، وَفِي حُسْنِ الظَّنِّ بِاَللَّهِ رَاحَةُ الْقُلُوبِ.

وَقَالَ عَبْدُ الْحَمِيدِ: كَيْفَ تَبْقَى عَلَى حَالَتِكَ وَالدَّهْرُ فِي إحَالَتِكَ.

وَمِنْهَا: الثِّقَةُ بِبَقَاءِ ذَلِكَ عَلَى وَلَدِهِ مَعَ نَوَائِبِ الزَّمَانِ وَمَصَائِبِهِ.

وَقَدْ قِيلَ: الدَّهْرُ حَسُودٌ لاَ يَأْتِي عَلَى شَيْءٍ إلا غَيَّرَهُ.

وَقِيلَ فِي مَنْثُورِ الْحِكَمِ: الْمَالُ مَلُولٌ.

وَقَالَ بَعْضُ الْحُكَمَاءِ: الدُّنْيَا إنْ بَقِيَتْ لَك لاَ تَبْقَى لَهَا.

وَمِنْهَا: مَا حُرِمَ مِنْ مَنَافِعِ مَالِهِ، وَسُلِبَ مِنْ وُفُورِ حَالِهِ.

وَقَدْ قِيلَ: إنَّمَا مَالُك لَك أَوْ لِلْوَارِثِ أَوْ لِلْجَائِحَةِ فَلاَ تَكُنْ أَشْقَى الثَّلاَثَةِ.

وَقَالَ عَبْدُ الْحَمِيدِ اطْرَحْ كَوَاذِبَ آمَالِكَ: وَكُنْ وَارِثَ مَالِك.

وَمِنْهَا: مَا لَحِقَهُ مِنْ شَقَاءِ جَمْعِهِ، وَنَالَهُ مِنْ عَنَاءِ كَدِّهِ، حَتَّى صَارَ سَاعِيًا مَحْرُومًا، وَجَاهِدًا مَذْمُومًا.

وَقَدْ قِيلَ: رُبَّ مَغْبُوطٍ بِمَسَرَّةٍ هِيَ دَاؤُهُ، وَمَرْحُومٍ مِنْ سَقَمٍ هُوَ شِفَاؤُهُ.

وَقَالَ الشَّاعِرُ:

وَمَنْ كَلَّفَتْهُ النَّفْسُ فَوْقَ كَفَافِهَا ... فَمَا يَنْقَضِي حَتَّى الْمَمَاتِ عَنَاؤُهُ

وَمِنْهَا: مَا يُؤَاخَذُ بِهِ مِنْ وِزْرِهِ وَآثَامِهِ، وَيُحَاسَبُ عَلَيْهِ مِنْ تَبِعَاتِهِ وَأَجْرَامِهِ.

وَقَدْ حُكِيَ أَنَّ هِشَامَ بْنَ عَبْدِ الْمَلِكِ لَمَّا ثَقُلَ بُكَاءُ وَلَدِهِ عَلَيْهِ قَالَ لَهُمْ: جَادَ لَكُمْ هِشَامٌ بِالدُّنْيَا وَجُدْتُمْ عَلَيْهِ بِالْبُكَاءِ، وَتَرَكَ لَكُمْ مَا كَسَبَ وَتَرَكْتُمْ عَلَيْهِ مَا اكْتَسَبَ، مَا أَسْوَأُ حَالِ هِشَامٍ إنْ لَمْ يَغْفِرْ اللَّهُ لَهُ. فَأَخَذَ هَذَا الْمَعْنَى مَحْمُودٌ الْوَرَّاقُ فَقَالَ:

تَمَتَّعْ بِمَالِك قَبْلَ الْمَمَاتِ ... وَإلا فَلاَ مَالَ إنْ أَنْتَ مُتَّا

شَقِيتَ بِهِ ثُمَّ خَلَّفْتَهُ لِغَيْرِك ... بُعْدًا وَسُحْقًا وَمَقْتَا

فَجَادُوا عَلَيْك بِزُورِ الْبُكَاءِ ... وَجُدْتَ عَلَيْهِمْ بِمَا قَدْ جَمَعْتَا

وَأَرْهَنْتَهُمْ كُلَّ مَا فِي يَدَيْك ... وَخَلَّوْك رَهْنًا بِمَا قَدْ كَسَبْتَا

وَرُوِيَ أَنَّ }الْعَبَّاسَ بْنَ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ جَاءَ إلَى النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم فَقَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ وَلِّنِي. فَقَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وسلم: يَا عَبَّاسُ يَا عَمَّ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَلِيلٌ يَكْفِيك خَيْرٌ مِنْ كَثِيرٍ يُرْدِيك، يَا عَبَّاسُ يَا عَمَّ النَّبِيِّ نَفْسٌ تُنْجِيهَا خَيْرٌ مِنْ إمَارَةٍ لاَ تُحْصِيهَا، يَا عَبَّاسُ يَا عَمَّ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم إنَّ الإمَارَةَ أَوَّلُهَا نَدَامَةٌ، وَأَوْسَطُهَا مَلاَمَةٌ، وَآخِرُهَا خِزْيٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ. فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إلا مَنْ عَدَلَ. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: كَيْفَ تَعْدِلُونَ مَعَ الأقَارِبِ{.

وَقَالَ رَجُلٌ لِلْحَسَنِ الْبَصْرِيِّ رحمه الله: إنِّي أَخَافُ الْمَوْتَ وَأَكْرَهُهُ. فَقَالَ: إنَّك خَلَّفْتَ مَالَك وَلَوْ قَدَّمْتَهُ لَسَرَّك اللُّحُوقِ بِهِ. وَقِيلَ فِي مَنْثُورِ الْحِكَمِ كَثْرَةُ مَالِ الْمَيِّتِ تُعَزِّي وَرَثَتَهُ عَنْهُ. فَأَخَذَ هَذَا الْمَعْنَى ابْنُ الرُّومِيِّ فَقَالَ وَزَادَ:

أَبْقَيْتَ مَالَك مِيرَاثًا لِوَارِثِهِ ... فَلَيْتَ شِعْرِي مَا أَبْقَى لَك الْمَالُ

الْقَوْمُ بَعْدَك فِي حَالٍ تَسُرُّهُمْ ... فَكَيْفَ بَعْدَهُمْ حَالَتْ بِك الْحَالُ

مَلُّوا الْبُكَاءَ فَمَا يَبْكِيكَ مِنْ أَحَدٍ ... وَاسْتَحْكَمَ الْقَوْلُ فِي الْمِيرَاثِ وَالْقَالُ

وَلَّتْهُمْ عَنْك دُنْيَا أَقْبَلَتْ لَهُمْ ... وَأَدْبَرَتْ عَنْك وَالأيَّامُ أَحْوَالُ

وَالسَّبَبُ الرَّابِعُ: أَنْ يَجْمَعَ الْمَالَ وَيَطْلُبُهُ اسْتِحْلالا لِجَمْعِهِ، وَشَغَفًا بِاحْتِرَامِهِ. فَهَذَا أَسْوَأُ النَّاسِ حَالا فِيهِ، وَأَشَدُّهُمْ حُزْنًا لَهُ، قَدْ تَوَجَّهَتْ إلَيْهِ سَائِرُ الْمَلاَوِمِ حَتَّى صَارَ وَبَالا عَلَيْهِ وَمَذَامَّ. وَفِي مِثْلِهِ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: }وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلاَ يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ{ فَقَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وسلم: تَبًّا لِلذَّهَبِ تَبًّا لِلْفِضَّةِ. فَشَقَّ ذَلِكَ عَلَى أَصْحَابِ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم فَقَالُوا: أَيُّ مَالٍ نَتَّخِذُ؟ فَقَالَ عُمَرُ رضي الله عنه: أَنَا أَعْلَمُ لَكُمْ ذَلِكَ، فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إنَّ أَصْحَابَك قَدْ شَقَّ عَلَيْهِمْ فَقَالُوا: أَيُّ مَالٍ نَتَّخِذُ؟ فَقَالَ: لِسَانًا ذَاكِرًا، وَقَلْبًا شَاكِرًا، وَزَوْجَةً مُؤْمِنَةً تُعِينُ أَحَدَكُمْ عَلَى دِينِهِ{.

وَرَوَى شَهْرُ بْنُ حَوْشَبٍ عَنْ أَبِي أُمَامَةَ قَالَ: }مَاتَ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ الصُّفَّةِ فَوُجِدَ فِي مِئْزَرِهِ دِينَارٌ فَقَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وسلم: كَيَّةٌ. ثُمَّ مَاتَ آخَرُ فَوُجِدَ فِي مِئْزَرِهِ دِينَارَانِ، فَقَالَ صلى الله عليه وسلم كَيَّتَانِ{. وَإِنَّمَا ذَكَرَ ذَلِكَ فِيهِمَا، وَإِنْ كَانَ قَدْ مَاتَ عَلَى عَهْدِهِ مَنْ تَرَكَ أَمْوَالا جَمَّةً، وَأَحْوَالا ضَخْمَةً، فَلَمْ يَكُنْ فِيهِ مَا كَانَ فِي هَذَيْنِ؛ لِأَنَّهُمَا تَظَاهَرَا بِالْقَنَاعَةِ وَاحْتَجْنَا مَا لَيْسَ بِهِمَا إلَيْهِ حَاجَةٌ فَصَارَ مَا احْتَجْنَاهُ وِزْرًا عَلَيْهِمَا، وَعِقَابًا لَهُمَا.

وَقَدْ قَالَ الشَّاعِرُ:

إذَا كُنْتَ ذَا مَالٍ وَلَمْ تَكُنْ ذَا ... نَدًى فَأَنْتَ إذًا وَالْمُقْتِرُونَ سَوَاءُ

عَلَى أَنَّ فِي الأمْوَالِ يَوْمًا تِبَاعَةً ... عَلَى أَهْلِهَا وَالْمُقْتِرُونَ بَرَاءُ

وَأَنْشَدْتُ عَنْ الرَّبِيعِ لِلشَّافِعِيِّ رضي الله عنه:

إنَّ الَّذِي رُزِقَ الْيَسَارَ وَلَمْ يُصِبْ ... مْدًا وَلاَ أَجْرًا لَغَيْرُ مُوَفَّقِ

وَالْجِدُّ يُدْنِي كُلَّ شَيْءٍ شَاسِعٍ ... وَالْجِدُّ يَفْتَحُ كُلَّ بَابٍ مُغْلَقِ

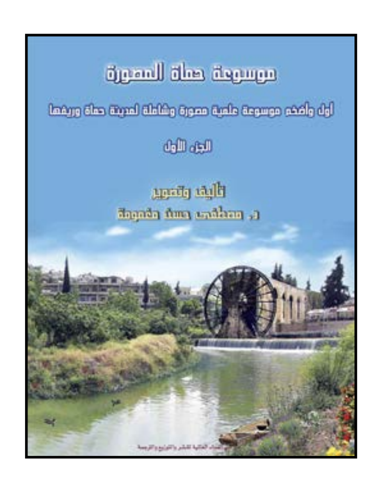
وَأَحَقُّ خَلْقِ اللَّهِ بِالْهَمِّ امْرُؤٌ ... ذُو هِمَّةٍ عُلْيَا وَعَيْشٍ ضَيِّقِ

وَمِنْ الدَّلِيلِ عَلَى الْقَضَاءِ وَكَوْنِهِ ... بُؤْسُ اللَّبِيبِ وَطِيبُ عَيْشِ الأحْمَقِ

فَإِذَا سَمِعْتَ بِأَنَّ مَجْدُودًا حَوَى ... عُودًا فَأَوْرَقَ فِي يَدَيْهِ فَحَقِّقْ

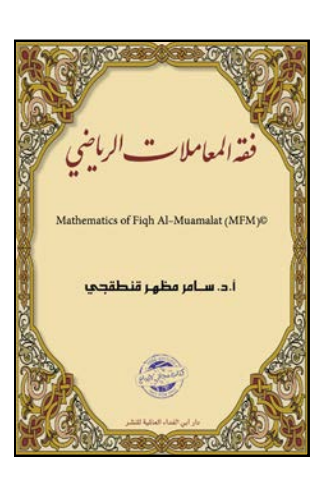
وَإِذَا سَمِعْتَ بِأَنَّ مَحْذُولًا أَتَى ... مَاءً لِيَشْرَبَهُ فَجَفَّ فَصَدِّقْ

مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



موسوعة حماة المصورة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



فقه المعاملات الرياضي

تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL

تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



الخدمة في البيوت أحكامها

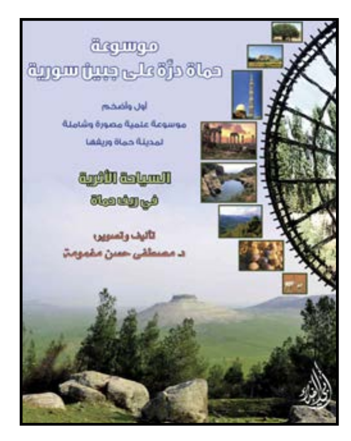
وضوابطها الشرعية

تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



متحف حماة القديم

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



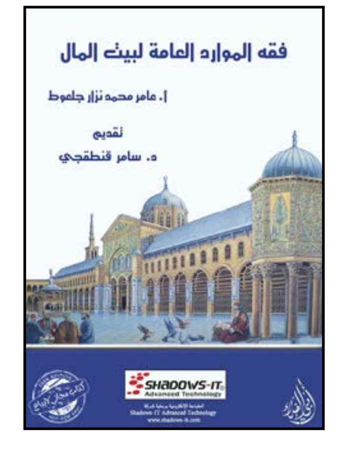
السياحة الأثرية في ريف حماة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية

تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



فقه الموارد العامة لبيت المال

تأليف عامر جلعوط

لتحميل الكتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm

الدكتور عمر حافظ: الكويت متفوقة عربياً في الرقابة الشرعية على المؤسسات المالية الإسلامية



أكد الامين العام للمجلس العام للمؤسسات المالية الاسلامية الدكتور عمر زهير حافظ ان الوضع التشريعي للتدقيق الشرعي على المؤسسات المالية الاسلامية العاملة في الكويت قد تفوق كثيراً على عدد من الدول العربية، الامر الذي يشجع على الاستثمار الاسلامي في الكويت ويحقق الشفافية والوضوح.

وقال حافظ في حوار خاص مع «الوطن» على هامش الزيارة التي قام بها للكويت الاسبوع الماضي بدعوة من قبل شركة شورى للاستشارات الشرعية ان حصة دول «الخليجي» في الأموال المدارة من البنوك والمؤسسات الاسلامية عالميا تصل الى ٤٥٪ مشيرا الى ان انشاء مجلس المؤسسات المالية جاء تجاوبا مع بروز الخليج كمركز للصيرفة الاسلامية.

واضاف ان اجمالي الاموال التي تديرها البنوك والمؤسسات الاسلامية عالميا يصل الى ١,٦ تريليون دولار متوقعا ان يتجاوز حجم الأصول المصرفية الاسلامية عالميا تريليوني دولار في ٢٠١٥.

وذكر ان أعمال المصارف الاسلامية مازالت تمثل نسبة متواضعة من النشاط المصرفي في غالبية الدول الاسلامية منوها الى ان التشريعات التي تحكم النشاط المالي الاسلامي غير كافية وليست شاملة مقارنة مع التقليدي.

ولفت الى ان المجامع الفقهية في طول بلاد المسلمين وعرضها أفتت ان «الفوائد البنكية المعلومة» هي «الربا المحرم..وفيما يلي نص الحوار:

× بداية.. ما هو سبب زيارتكم الحالية لدولة الكويت؟

– في الحقيقة ان المجلس العام للمؤسسات المالية الاسلامية قد دعي من قبل شركة شورى للاستشارات الشرعية لحضور ندوة فقهية بمشاركة العديد من الشركات الكويتية العاملة في سوق الاستثمار الاسلامي الكويتي، وذلك بهدف التعرف على الوضع التشريعي للتدقيق الشرعي على المؤسسات المالية الاسلامية العاملة في الكويت والذي اعتبره متقدما جداً مقارنة ببعض الدول العربية مما يشجع على الاستثمار الاسلامي في سوق الكويت ويحقق الشفافية والوضوح من حيث تطبيق الشريعة الاسلامية في أعمال المؤسسات المالية الاسلامية.

وبهذه المناسبة فإنني أحمل تقديرا كبيرا الى السلطات التشريعية في دولة الكويت والسلطات التنفيذية ممثلة في بنك الكويت المركزي، وهيئة أسواق المال ووزارة التجارة والصناعة، على اصدار هذه المنظومة من التشريعات المنظمة للرقابة الشرعية في سوق الكويت المالي الاسلامي والتي ستجعله في مقدمة الأسواق التي تحظى بالعناية بتطبيق الشريعة الاسلامية،، وأتمنى ان تحذو كل الدول العربية حذو الكويت في اصدار التشريعات التي تنظم مسائل الرقابة الشرعية والتدقيق الشرعي.

التشريعات

× وما أهم تلك التشريعات؟

– تضم هذه التشريعات منظومة متكاملة تتمثل في القوانين واللوائح والتنظيمات وفيما يلي خلاصة لهذه التشريعات والقوانين التي تسنى لي الاطلاع عليها..وهي:

- القوانين والتعليمات ذات الصلة بهيئة الرقابة الشرعية (البنوك والشركات الاسلامية).
- المواد التشريعية ذات الصلة بهيئة الرقابة الشرعية.
- أنشطة الأوراق المالية.
- التعليمات الصادرة عن بنك الكويت المركزي بشأن هيئة الرقابة الشرعية للبنوك الاسلامية وشركات الاستثمار الاسلامية.

- القانون رقم (٧) لسنة ٢٠١٠ بشأن انشاء هيئة أسواق المال وتنظيم نشاط الأوراق المالية واللائحة التنفيذية له والتعليمات الأخرى الصادرة عن الهيئة.
- تعليمات هيئة أسواق المال بشأن نظام ممارسة مهنة المراجعة والتدقيق الشرعي الخارجي للأشخاص المرخص لهم للعمل وفق أحكام الشريعة الاسلامية الصادر بتاريخ ٢٠ فبراير ٢٠١٣.
- تعليمات هيئة أسواق المال بشأن ميثاق العمل الأخلاقي للأشخاص المرخص لهم للعمل وفق أحكام الشريعة الاسلامية الصادر بتاريخ ٢٨ نوفمبر ٢٠١١.
- تعليمات هيئة أسواق المال بشأن قواعد الكفاءة والنزاهة الصادرة بتاريخ ٣٠ يناير ٢٠١٣.

دور المجلس

× ما الدور الذي يقوم به المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية؟

– تأسس المجلس العام للمؤسسات المالية الاسلامية في العام ٢٠٠١ م بناء على اتفاقية التي وقعها المؤسسون للمجلس وقد مثلهم الشيخ صالح كامل مع مملكة البحرين وهي دولة المقر حيث صدر بذلك مرسوم أميري في ذلك الوقت.

وجاء انشاء المجلس العام الذي يعتبر امتدادا لاتحاد البنوك الاسلامية الذي كان مقره القاهرة تجاوبا مع بروز منطقة الخليج كمركز للصيرفة الاسلامية حيث تأسس أول بنك اسلامي حكومي في جدة بناء على قرار الدول الاسلامية وبدأ أعماله في شوال ١٣٩٥ هجري، كما بدأ بنك دبي الاسلامي في الامارات أعماله في نفس الفترة، ثم تتابعت البنوك والمؤسسات المالية الاسلامية بعد ذلك في الخليج ومن أهمها «بيتك» في الكويت، ثم تتابعت البنوك والمؤسسات المالية الاسلامية في العالم حتى غدت هذه الصناعة تدير حوالي ١,٦ تريليون دولار بحسب الاحصائية الأخيرة الصادرة سنة ٢٠١٢ وتبلغ حصة دول «الخليجي» من اجمالي الأصول العالمية قرابة ٪٤٥ بحسبما نشرته دراسات متخصصة.. ومن المتوقع ان يتجاوز حجم الأصول المصرفية الاسلامية عالميا تريليوني دولار في العام ٢٠١٥.

رؤية المجلس

× ما رؤية المجلس العام ورسالته وأهدافه؟

– تتمثل رؤية المجلس العام في عدد من الامور التي يأتي على رأسها ضرورة ان يساهم المجلس العام بكفاءة وفعالية في دعم نظام اقتصادي اسلامي عادل على مستوى العالم.

أما رسالته فأساسها هي ان تكون المنظمة الممثلة للصناعة المالية الاسلامية على مستوى العالم، تنشر مزاياها وفوائد خدماتها للمجتمعات، وتلتزم بتقديم الدعم لانشاء وتطوير المؤسسات المالية والمصرفية الاسلامية، وتتعهد برفع سقف التعاون بين أعضاء المجلس العام لتحقيق مصالح مجتمعاتهم ومساهميهم والمتعاملين معهم والعاملين لديهم عن طريق تقديم منتجات مالية اسلامية ذات جودة عالية وكفاءة متميزة.

٤٠ سنة

× تقترب حركة البنوك الاسلامية من اكمال أربعين سنة هل حققت هذه الحركة أهدافها؟

– النظام المالي والمصرفي جزء من النظام الاقتصادي، وما لم يتحقق التناغم بين كل أجزاء النظام فان تحقيق الأهداف يشوبه نقص يحتاج الى عناية خاصة، وهذا واقع المالية الاسلامية المعاصرة حيث نشأت في حضن أنظمة تمارس الأعمال على أسس غير تلك الأسس التي ينبني عليها النظام المالي والمصرفي الاسلامي، ولذلك لم يجد هذا النظام طريقا ممهدا ليكون فعلا لبنة في الجهود التي تحقق أهداف الاسلام في الحياة الاقتصادية في نظام مختلط لا تمثل المصرفية الاسلامية الغلبة فيه، فما زالت أعمال المصارف الاسلامية تمثل نسبة متواضعة من نشاط المصارف في معظم الدول الاسلامية والتي يفترض ان تمثل نموذجا للنظام العالمي من حيث اهتمامها وقناعتها بالنظام الاقتصادي الاسلامي. ويمكنني ان أقول انه لاتزال المسافة طويلة بين المؤسسات المالية الاسلامية وتحقيق أهدافها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول التي تعمل فيها، وهذا بالطبع لا يقلل من أهمية الجهود التي تبذلها الحكومات والجهات الرقابية في كل دولة والجهود التي تبذلها المؤسسات المالية الاسلامية لتوسيع أعمالها وضبطها في ظل التعايش مع النظام الاقتصادي المختلط فالتحديات كبيرة والوقت عنصر مهم في المسألة.

التحديات

× من خلال خبرتكم..ما هي أهم التحديات التي تواجهها البنوك الاسلامية؟

– التحديات باختصار شديد في اهم صورها تشريعية وبشرية ومهنية، فلا تزال التشريعات التي تحكم النشاط غير كافية وغير شاملة ولا تقارن بالتشريعات التي تحكم النظام التقليدي، ولا تهيئ البيئة التشريعية المساعدة فالتداخل بين الأنظمة والنشاطات غير المالية تداخل كبير ويحتاج الى تعديل وتطوير ليكون عاملا مساعدا لاكمال الجوانب التشريعية، وأما التحديات المتعلقة بالموارد البشرية فتتمثل في ندرة العناصر المدربة المؤهلة التي تؤمن برسالة المصارف الاسلامية في المجتمع، وأما التحديات المهنية فتأتي من أن مهنة العمل المالي والمصرفي مهنة دقيقة ومعقدة وذات صلة بكل الأنشطة الاقتصادية الأخرى وتطوير مهنة مصرفية مالية اسلامية في خضم التعايش مع نظام اقتصادي مغاير تكتنفه العديد من الصعوبات والمشاكل التي لا يتسع الوقت لذكرها.



الرقابة الشرعية

× كيف تُقيّم الرقابة الشرعية في المؤسسات الاسلامية حاليا؟

- البنوك والمؤسسات المالية الاسلامية ، لم تقم وتنشأ الا استجابة لنداء القرآن الكريم بتحريم الربا وأكل أموال الناس بالباطل، واعتبار ذلك من الظلم الذي يقع فيه الناس والذي يعاقب عليه الشارع الحكيم، ولذلك تعد الرقابة الشرعية بمثابة الركن الركين للعمل المالي والمصرفي الاسلامي لضبط الأعمال وتعميق الثقة فيها من قبل الجمهور، واذا فقدت هذه المؤسسات مصداقيتها الاسلامية فلا وجود لها ولو تسمت باسم الاسلامية. ولا يضير ذلك وجود مدارس فقهية تختلف في نظرها لبعض التفصيلات وليس الأسس التي انبنى عليها النظام لتحريم الربا الذي هو الفوائد البنكية المعلومة كثمن للقرض.

الفوائد

× يحاول البعض التشكيك في ان الفوائد المصرفية المعروفة هي الربا المحرم فما تأثير ذلك على حركة البنوك الاسلامية؟

- المهم لدى المسلمين دوما هو الرأي الجمعي لعلماء الأمة والبعد عن الآراء الشاذة المتطرفة، فالمجامع الفقهية في طول بلاد المسلمين وعرضها أصدرت قراراتها وفتاواها بأن هذه الفوائد البنكية المعلومة هي الربا المحرم، ومن يشككون في ذلك لن يضروا هذه المسيرة ويقتصر ضررهم على أولئك المسلمين الذين يتبعون هذا الرأي متجاهلين اجماع الأمة المتمثل في مجامعها الفقهية ولكن المسيرة ماضية.

ويمكننا هنا الاستعانة بحكم التعامل المصرفي بالفوائد وحكم التعامل بالمصارف الاسلامية والذي نص على الاتي:

أولاً: ان كل زيادة أو فائدة على الدين الذي حل أجله وعجز المدين عن الوفاء به مقابل تأجيله، وكذلك الزيادة أو الفائدة على القرض منذ بداية العقد.هاتان الصورتان ربا محرم شرعاً.

ثانياً: ان البديل الذي يضمن السيولة المالية والمساعدة على النشاط الاقتصادي حسب الصورة التي يرتضيها الاسلام هو التعامل وفقاً للأحكام الشرعية.

ثالثاً: قرر المجمع التأكيد على دعوة الحكومات الاسلامية، والتمكين لاقامتها في كل بلد اسلامي لتغطي حاجة المسلمين كي لا يعيش المسلم في تناقض بين واقعه ومقتضيات عقيدته.

وهذا ما انتهى اليه قرار مجمع الفقه الاسلامي بالهند، خلال الفترة من ٨ الى ١١ جمادى الأولى ١٤١٠هـ الموافق ٨ الى ١١ ديسمبر ١٩٨٩م، وجاء في القرار رقم ٥ (٤/٢) بشأن الفوائد البنكية والمعاملات الربوية، وبعد مناقشة الأبحاث التي قدمت بهذا الخصوص قرَّرت الندوة ان الربا (الفائدة) حرام البتة، سواء أكان ذلك أخذاً أم عطاءً.

أهداف مجلس المؤسسات المالية الإسلامية

١. التعريف بالخدمات المالية الاسلامية، ونشر المفاهيم والقواعد والأحكام المتعلقة بها، والعمل على تنمية وتطوير الصناعة المالية الاسلامية، وتعزيز وجودها محلياً وعالمياً.
٢. تعزيز التعاون بين أعضاء المجلس والمؤسسات المشابهة في المجالات التي تخدم الأهداف المشتركة بالوسائل المتاحة.
٣. العمل على توفير المعلومات المتعلقة بالبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية والهيئات الاسلامية ذات الصلة.
٤. العمل على رعاية مصالح الأعضاء وحماية الصناعة وسلامة مسيرتها ومواجهة الصعوبات والتحديات المشتركة وتعزيز التعاون فيما بين الأعضاء بعضهم مع بعض، وبين الأعضاء والجهات الأخرى، وعلى وجه الخصوص الجهات الرقابية.
٥. المساهمة في نمو صناعة الخدمات المالية الاسلامية من خلال تشجيع خدمات البحوث والتطوير وتسجيل المنتجات ومتابعة تطوير قوانينها وأنظمة تسجيلها.
٦. الاسهام في تطوير الموارد البشرية لمواجهة التحديات الدولية وفرص النمو.

بالتعاون مع جامعة الزيتونة ..رقابة للاستشارات المالية الإسلامية تطلق برنامج الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية



تعلن شركة رقابة للاستشارات المالية الإسلامية بالتعاون مع "جامعة الزيتونة" أعرق الجامعات العربية والإسلامية وبدعم متميز وشراكة استراتيجية مع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية البحرين عن موعد التسجيل لاختبار شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية CISAC المعتمدة دولياً من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

الاختبار الذي سيعقد في ٤ أكتوبر ٢٠١٣ في قاعة ابن خلدون بجامعة الزيتونة في العاصمة تونس سيكون ما بين الساعة ٨,٣٠ وحتى ١٠,٣٠ صباحاً.

وتحضيراً للاختبار تعقد الدورة التأهيلية في قاعة ابن خلدون في جامعة الزيتونة تونس في الفترة ما بين ٣٠ سبتمبر وحتى ٣ اكتوبر وتستقبل الزيتونة في هذه الدورة طلبة الجامعات الأخرى والمهنيين من قطاع البنوك والأعمال التونسي ومن القطاع الحكومي كذلك.

وفي تصريح خاص بهذه المناسبة أوضح السيد مهند الدكاش المدير التنفيذي لشركة رقابة للاستشارات المالية الإسلامية أن هذا النشاط المتنامي بين شركة رقابة وجامعة الزيتونة يأتي في إطار اتفاقية التعاون بين الجهتين، ويستهدف استكمال مواد الماستر المهني التنفيذي المعتمد من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

يذكر أن شركة رقابة هي وكيل معتمد للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في عدد من الدول. وهي شركة بريطانية، لها العديد من الفروع في كل من الكويت، وبيروت، ودمشق، وممثلين في كل من ليبيا ودبي والبحرين الجزائر وليبيا والمغرب وروسيا. وقد طورت رقابة في الربع الأخير من ٢٠١٢ من استراتيجياتها التدريبية، لتواكب التحول إلى المصرفية الإسلامية الذي تشهده الدول المغاربية

رقابة – ٥ يونيو ٢٠١٣

حفلة تسليم الشهادات للخريجين لبرنامج " المصرفى الإسلامى المعتمد

في قاعة الفرما للمؤتمرات بفندق جراند ألباتروس بورسعيد أقيمت احتفالية مجموعة شركات الرواد للاستشارات والتدريب لتسليم شهادات المصرفي الإسلامي المعتمد -- لأول مرة في جمهورية مصر العربية.

شارك الحضور د.عاطف إسماعيل خبير التدريب الدولي ومستشار المصرفية الإسلامية والمدير التنفيذي لمجموعة شركات الرواد والأستاذ طارق جودة خبير التطوير الإداري والمدير العام لمجموعة شركات الرواد والخبير المصرفي القدير أ/ أحمد غنيم المحاضر والمدرب المعتمد في المعهد المصرفي المصري. والأستاذ / أحمد أمان سالم أحد رواد العمل المصرفي في مصر ومدير عام بنك القاهرة سابقاً.

وكوكبة من خبراء العمل المصرفي ببورسعيد والمحافظات الأخرى الذين شاركوا في البرنامج التدريبي " المصرفي الإسلامي المعتمد" واجتازوا الاختبارات بتفوق ونجاح مميز . وتم الإعلان عن إطلاق منتدى المصرفية الإسلامية ببورسعيد

اتفاق تعاون بين شركة داتا اند انفستمنت كونسلت ليبانون والمجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية

أعلنت شركة داتا اند انفستمنت كونسلت ليبانون عن إبرام اتفاق تعاون والمجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية (– مقره البحرين) لتقديم خدمات شرعية تدريبية واستشارية وذلك لتحفيز العمل المعرفي الإسلامي من بيروت.

ولعل أهم الشهادات التي يقدمها المجلس هي شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد التي تهدف إلى الارتقاء بقدرات وإمكانيات موظفي الجهاز المالي والمصرفي الإسلامي، فهي متاحة لجميع العاملين في البنوك وشركات التمويل والاستثمار الإسلامية على مختلف مستوياتهم المهنية، وتسعى إلى منح حامليها الأسس والمرتكزات المصرفية والشرعية المعمقة والمتكاملة، كما تزودهم بالمعارف والمهارات المهنية والتطبيقات المصرفية السليمة وتمكنهم كذلك من الانطلاق الثابت والميسر نحو التخصصات الاحترافية المتنوعة.

وتمثل شهادات المجلس العام اعتمادًا رسميًا لكل من يعمل في صناعة الخدمات المالية الإسلامية حيث تمثل هويته كمصرفي أو مدقق أو خبير تكافل أو خبير حوكمة وامتثال أو محاسب قانوني إسلامي معتمد، كما أنها الرمز والعنوان لكل مؤسسة مالية إسلامية. إن عدد حاملي الشهادات الأساسية الإسلامية المتخصصة يعكس جودة العاملين لديها، ويعبر عن مستوى تأهيلهم والتزامهم المصرفي والشرعي.

ومن ناحية ثانية تعتبر هذه الشهادات ضرورية ليس فقط للعاملين في الصناعة المالية الإسلامية، بل هي شهادة يحتاجها جميع المتعاملين مع المؤسسات المالية الإسلامية وخريجي الجامعات والراغبين في العمل بالمؤسسات المالية الإسلامية أو الملتحقين الجدد بها.

ستعلن داتا اند انفستمنت كونسلت ليبانون عن جدول تدريبي لشهادات المجلس المعتمدة وهي:

الشهادات المهنية

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الأسواق المالية
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التجارة الدولية
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التأمين التكافلي
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التدقيق الشرعي
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الحوكمة و الامتثال
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في إدارة المخاطر

الدبلومات المهنية

- الدبلوم المهني في المحاسبة المصرفية
- الدبلوم المهني في التدقيق الشرعي
- الدبلوم المهني في التأمين التكافلي
- الدبلوم المهني في إدارة المخاطر
- الدبلوم المهني المتقدم في المالية الإسلامية

الماجستير المهني

- الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية

بيروت – ٢٥ مايو ٢٠١٣

رقابة تكرم أوائل المصرفي الإسلامي المعتمد CIB ، وتفتتح دورة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المالية CISAC



تعزيزا لقيمة التميز والتفوق العلمي والمهني في مجال المصرفية الإسلامية كرمت شركة رقابة العالمية للاستشارات الشرعية أوائل الناجحين في اختبار شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد CIB، الشهادة المعتمدة دولياً من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية CIBAFI، والذي عقد في شهر أبريل الماضي في رحاب جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا. وقد تصدر قائمة المكرمين كلا من : إبراهيم الحيص ورنا النخال في المركز الأول وعبدالرحمن بشارة وريم ثريا قريش ووسام القيسي وفضيلة الرشيد في المركز الثاني وخالد الجهيم ونادر الدوس في المركز الثالث .

وقد شارك في التكريم كل من الدكتور عبدالباري مشعل المدير العام لشركة رقابة العالمية للاستشارات الشرعية والدكتور أحمد الجلفي الأستاذ في جامعة الخليج، والمدرب المعتمد للدورة التأهيلية لشهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة CISAC.

الجدير بالذكر أن التكريم كان في مقدمة فعاليات افتتاح الدورة التأهيلية لشهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المالية CISAC والتي تعقد لأول مرة في دولة الكويت ضمن فعاليات التعاون بين شركة رقابة العالمية للاستشارات الشرعية ونادي التمويل الإسلامي في جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا. وتعقد الدورة على مدار ٤ أيام في جامعة الخليج بدءا من ٢٦ مايو الجاري. يعقبها انعقاد اختبار الشهادة في تاريخ ١ يونيو ٢٠١٣ .

وقد أوضح الدكتور عبدالباري مشعل في تصريح صحفي بهذه المناسبة بأن هذه الشهادات المهنية التي يتم إطلاقها في دولة الكويت تأتي ضمن برنامج الماجستير المهني التنفيذي الذي يعد من أعلى الشهادات المهنية التي يقدمها المجلس العالم للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، ويستطيع المتدربون الحصول على الماجستير باجتياز ٦ اختبارات من شهادات المجلس العام التي تغطي جميع الجوانب المصرفية والمالية الإسلامية وتقديم بحث في أحد مواضيع المالية الإسلامية. وتعد جميع شهادات المجلس العام مخزوناً تراكميا للمشارك يحسب له في شهادة الماجستير أو في حال الالتحاق بالجامعات التي تعتمد المواد العلمية لشهادات المجلس، علماً بأن المجلس يمتلك برنامج لشهادة الدكتوراة بالتعاون مع جامعة أوتاوا في ماليزيا.

ويعد المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية المؤسسة الإسلامية الداعمة دوليا لحماية الصناعة المالية الإسلامية ونشر الوعي في مجالاتها المختلفة، ويأتي التدريب والتأهيل المهني في مقدمة هذه الرسالة من خلال المركز الدولي للتاهيل والتدريب التابع للمجلس العام في مملكة البحرين.

وتهتم رقابة بصفتها الوكيل المعتمد للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في عدد من الدول بنشر شهادات المجلس وتقريبها للراغبين في بلدانهم، بأسعار منافسة بغرض نشر الوعي المهني بالمصرفية الإسلامية، ومواكبة التطور المتسارع في المجال التطبيقي للمصرفية الإسلامية في الكثير من الدول.

موقع رقابة – ٢٧ مايو ٢٠١٣

الشركة الإسلامية للتمويل (آفاق) تلتحق بقائمة أعضاء المجلس العام



إنضمت الشركة الاسلامية للتمويل (آفاق) إلى قائمة أعضاء المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية والذي يضم في عضويته حوالي ١٠٠ عضو تتكون من بنوك إسلامية وشركات تكافل ومؤسسات مالية حول العالم تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

يذكر أن المجلس العام منذ تأسيسه في أواخر سنة ٢٠٠١ استطاع أن يحقق انجازات كبيرة للصناعة المالية الاسملاقي سواء على مستوى رصد تطورها وإصدار الدليل المالي والاداري والسنوي وكذلك التقارير الاحصائية والتحليلة.
تأسست الشركة الاسلامية للتمويل (آفاق) ش.م.خ في أواخر العام الميلادي ٢٠٠٦ لتقديم وتوفير الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لجمهور المتعاملين. تتواجد (آفاق) على قائمة مؤسسات التمويل الرئيسة التي توفر مجموعة متنوعة من الخدمات المالية عالية الجودة للمؤسسات حيث تمثل الشركة واحدة من شركات التمويل الاسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة.
وتركز إستراتيجية الشركة على إستكشاف والتنقيب عن الفرص الاستثمارية المتاحة ضمن مختلف قطاعات الأعمال محلياً و إقليمياً بما يحقق أعلى مردود على مساهميها وعلى مجتمعها في المقام الأول.

المجلس العام – المنامة (٢٤ يونيو ٢٠١٣)

المركز الدولي للتدريب المالي الاسلامي يستعرض الشراكة مع ماكنلي على هامش ملتقى الخرطوم



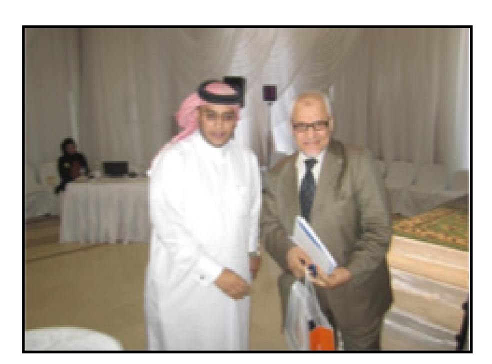
قدم المدير التنفيذي للمركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي الأستاذ محمد بن يوسف عرضاً لشهاداته المهنية على هامش ملتقى الخرطوم الذي نظمه المجلس العام بالتعاون مع مركز بيان للهندسة المالية الإسلامية.
وقد شمل العرض التعريف بالاتفاقية الموقعة بين المركز الدولي وشركة ماكنلي للاستشارات والتي تنص على التعاون في التدقيق على نظم المعلومات الخاصة بالصناعة المالية الإسلامية لدى البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، والمؤسسات المنتجة لهذه النظم والتي ترغب في اعتماد برامجها من قبل المجلس العام، عن طريق الهيئة العلمية للإعتماد التي تشارك فيها سبع جهات علمية وشرعية وتدريبية.
وتقوم شركة ماكنلي بالتدقيق على هذه النظم (مدى توافق هذه النظم مع معايير الصناعة المالية الإسلامية)، ومن ثم يتم عرض تقرير التدقيق على اللجنة المختصة التي شكلها المجلس العام من أجل إصدار قرار الاعتماد لهذه النظم.

المجلس العام – المنامة (٢٠١٣/٠٤/٢٩)

تومسون رويترز والمجلس العام يصدران تقرير حول الخدمات المالية الاسلامية في تونس







أصدر المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية وتومسون رويترز والمعهد الاسلامي للبحوث والتدريب تقريراً حول قطاع الخدمات المالية الاسلامية في تونس.

ويأتي هذا التقرير في إطار إتفاق بين هذه المؤسسات بهدف إطلاق سلسلة أبحاث تغطي قطاع الخدمات المالية الاسلامية وهو ما يسهم في تعزيز الشفافية وتوفير المعلومات الضرورية حول هذا القطاع الحيوي.

ويتناول تقرير تونس للخدمات المالية الفرص الاستثمارية الواعدة التي يوفرها قطاع الخدمات المالية الإسلامية في هذا البلد. ويشير التقرير ان قيمة الاصول في هذا القطاع يمكن أن تزيد بنسبة ٤٠٪ لتصل إلى ٢٨,٥ مليار دولار بنهاية عام ٢٠١٨. كما يخلص التقرير ان التغيرات التي ستطرأ على التشريعات المتعلقة بالخدمات المالية الاسلامية بنهاية عام ٢٠١٤ سوف تسهم في تنمية هذا القطاع.

ويستند التقرير على استطلاع واسع شمل عشرات المتعاملين ومدراء مؤسسات مالية ومسؤولين حكوميين. وأشار ٥٤٪ من المواطنين التونسيين انهم يفضلن التحول للعمل مع المصارف الاسلامية ولو كانت نسبة العوائد أقل، بينما يؤكد حوالي ٤٠٪ من المواطنين انهم سيتعاملون مع المصارف الإسلامية حتى اذا لم تتوفر ضمانات على رأس المال.

وقال راسل هاورث المدير العام لتومسون رويترز في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا " "يسعدنا أن نتعاون مع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية والمعهد الاسلامي للبحوث والتدريب بهدف إصدار هذا التقرير والعديد من التقارير الأخرى في المدى المنظور. ان تقرير تونس يسلط الضور على مساهمة قطاع الخدمات الملية الاسلامية في النمو الاقتصادي العام في تونس".

من جهنه قال الأمين العام للمجلس العام د.عمر حافظ ان تونس تشهد حقبة جديدة بعد الثورة حيث لاحظنا اهتماماً متزايداً في القطاعات المالية والاقتصادية خاصة لجهة تنمية وتطوير قوانين وتشريعات تعنى بالخدمات المالية الاسلامية".

وقال محمد عزمي عمر المدير العام للمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: "ان التحولات المالية والاقتصادية بفعل الربيع العربي قد دفعت بالعديد من المؤسسات المالية والمصارف والحكومات بالتركيز على الإمكانيات الكبرى الكامنة في قطاع الخدمات المالية الإسلامية".

وأشار سيد فاروق مدير الخدمات المالية الإسلامية في تومسون رويترز: "سوف يشهد هذا القطاع نمواً كبيراً في تونس خلال الأعوام القادمة وهو ما يمكن أن يجعل من هذا البلد مركزاً عالمياً للخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية."

المجلس العام – المنامة (١٤ يونيو ٢٠١٣)

«مرافق» السعودية تصدر صكوكا إسلامية بقيمة ٦٦٧ مليون دولار



أنهت شركة مرافق الكهرباء والمياه بالجبيل وينبع (مرافق) بنجاح إصدار صكوكها الأولية الإسلامية بقيمة ٢,٥ مليار ريال (٦٦٧ مليون دولار).

وتبلغ مدة الصكوك خمس سنوات، حيث تم طرحها بقيمتها الاسمية إضافة إلى ربح متغير للمستثمرين في الصكوك يتمثل في سعر الربح المتوقع المعروض بين البنوك السعودية على ودائع الريال السعودي لستة أشهر (سايبور) مضافا إليه السعر المتفق عليه.

وقامت الشركة بطرح الصكوك طرحا خاصا على المستثمرين ذوي الخبرة اشتمل على عدد من المؤسسات الحكومية والبنوك وشركات التأمين وصناديق الاستثمار والشركات الاستثمارية، ولقيت صكوك الشركة إقبالا من مختلف شرائح المستثمرين السعوديين، حيث افتتح الاكتتاب في ٢٠ مايو (أيار) الماضي، وأغلق بعد يومين فقط.

وتعتزم شركة «مرافق» استخدام متحصلات الإصدار لأغراض عامة للشركة من ضمنها تمويل النفقات الرأسمالية، ويمثل هذا الإصدار المرحلة الأولى من استراتيجية التمويل المعتمدة لدى الشركة.

وتولى «إتش إس بي سي» العربية السعودية المرخصة من قبل السوق المالية قيادة طرح صكوك شركة مرافق والتي عينته الشركة ليكون وكيلا لحملة الصكوك ومسؤولا للدفع.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة «مرافق» المهندس ثامر سعود الشرهان أن نجاح البدء في إصدار هذه الصكوك يمثل ثقة المستثمرين في نتائج الشركة ومتانة وضعها الائتماني وأهمية دورها في خدمة المدينتين الصناعيتين في الجبيل وينبع، كما أضاف أن هذا الإصدار يمثل مساهمة ولو جزئية في دعم وتطوير سوق السندات والديون في المملكة العربية السعودية.

وقال وليد خوري، الرئيس التنفيذي لبنك «إتش إس بي سي» السعودي الجهة التي شاركت في تطوير وتنفيذ برنامج صكوك مرافق ووضع استراتيجيات الشركة التمويلية وتنفيذها في السنوات الثلاث الأخيرة - يقول إن إصدار صكوك شركة «مرافق» يعد خطوة هامة نحو الاستمرار في تطوير سوق السندات الإسلامية في المملكة.

الشرق الأوسط – ٢ يونيو ٢٠١٣

"أبو ظبي الإسلامي- مصر" يوقع تمويلا مشتركا طبقا للشريعة

وقع مصرف أبوظبي الإسلامي" مصر ومصرف أبوظبي الإسلامي- الإمارات والبنك العربي الأفريقي الدولي وبنك القاهرة والمصرف العربي الدولي، عقد تمويل إسلاميا مشتركا، بمبلغ ١٥٠ مليون دولار أميركي، مع شركة الخدمات الملاحية والبترولية "ماريديف"، وذلك بغرض تمويل التوسعات الجديدة وإعادة هيكلة وتمويل الاستثمارات التي تتم بالشركة، والتي تجاوزت مبلغ ٣٠٠ مليون دولار، خلال الفترتين السابقة والحالية، وكلفت الشركة مصرف أبوظبي الإسلامي- مصر بترتيب وإعداد هيكل التمويل، والذي تحالف مع المصرف الأم والمرتبين الرئيسيين للتمويل بمصر، كما يقوم مصرف أبوظبي الإسلامي- مصر بدور وكيل ومسوق التمويل.

وحصلت البنوك على موافقات نهائية بمبلغ ٢٣٥ مليون دولار أميركي، بنسبة تغطية بلغت ١٦٠ ٪، إلا أن الشركة فضلت توقيع التمويل بالقيمة الحالية (١٥٠ مليون دولار أميركي)، مع إمكانية زيادة التمويل في حالة احتياج الشركة لشراء مراكب جديدة، وذلك لمقابلة الطلب المتزايد في الأسواق العالمية، وسيساعد التمويل الجديد الشركة في تحقيق خطتها التوسعية، وخصوصا في منطقة أميركا اللاتينية؛ حيث فازت الشركة بعقود خدمات ملاحية مع شركة بتروبراس البرازيلية، والتي تعد من أكبر خمس شركات في العالم في مجال استكشاف وتنمية البترول، كما فازت الشركة بعقدي خدمات ملاحية م شركة بيدفيزا للبترول بدولة فنزويلا.

ويعد هذا التمويل أول تمويل مشترك بصيغة الإجارة مطابق لأحكام الشريعة الإسلامية في مصر، كما يمثل أول تمويل مشترك يتم توقيعه في مصر خلال العام ٢٠١٣، وهو الثاني لمصرف أبوظبي الإسلامي- مصر بعد التمويل المشترك لصالح شركة شرق الدلتا لإنتاج الكهرباء، والذي تم توقيعه في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٢ مع بنك مصر والبنك المصري الخليجي وبنك البركة مصر وبنك عودة والمصرف المتحد.

وقام مصرف أبوظبي الإسلامي- مصر بالتوقيع على مذكرة الشروط والضوابط كمرتب رئيسي للتمويل الإسلامي المشترك لصالح شركة النوران للسكر مع المرتبين الرئيسيين بنك عودة وبنك مصر، وذلك لترتيب تمويل إسلامي بصيغة الاستصناع والإجارة الموصوفة بالذمة بمبلغ حوالي مليار ونصف المليار جنيه مصري.

ويشهد سوق الصيرفة الإسلامية نشاطا ملموسا، سواء في ترتيب التمويلات المشتركة أو إصدار الصكوك لصالح الشركات المتوقع أن ينشط فور إعداد اللائحة التنفيذية لقانون الصكوك.

(MENAFN - Alghad Newspaper

منتدى «الإدارة الرشيدة»:
التوصية بجهاز إنذار مبكر للتباطؤ

أوصى المشاركون في منتدى «الإدارة الرشيدة والامتثال ومعايير الرقابة والمحاسبة – الدور في تقييم مخاطر الاستثمار ضمن معايير بازل ٣»، بإنتاج مؤشر لسلامة الاستقرار النقدي، وجهاز إنذار مبكر للتباطؤ الاقتصادي.

وبعدما كشف المشاركون في المنتدى الذي تنظمه «شركة داتا أند أنفستمنت كونسلت ليبانون» بالتعاون مع مصرف لبنان، و«نقابة خبراء المحاسبين المجازين»، عن تجاوز قيمة الودائع في المصارف العربية الـ١٠٥ تريليونات دولار، أشاروا إلى أن انتظام عملية الأموال في لبنان بحاجة إلى إعادة تجديد، بالإضافة إلى أن هذه المعايير لا يتم الامتثال لها.

وافتتحت الشركة منتداها في «فندق الكراون بلازا» أمس، فتكلم في الجلسة الافتتاحية الزميل عدنان الحاج، والدكتور عمر حافظ (الأمين العام للبنوك والمؤسسات المالية والإسلامية) وأمين صالح (نقيب خبراء المحاسبة المجازين)، ووسام فتوح (الأمين العام لاتحاد المصارف العربية). وتخلل الجلسة تقديم دراسة الشركة المنظمة حول مقومات السلامة المالية، ومؤشرات الاستقرار النقدي.

وترأس الجلسة الثانية سامي ميقاتي (نقابة خبراء المحاسبة)، وتحدث فيها ربيع نعمه (رئيس قسم المخاطر في لجنة الرقابة على المصارف). وتضمنت الجلسة لمحة موجزة عن الوضع القانوني في القطاع المصرفي، الاستقلالية والموضوعية والتدقيق الداخلي والأساليب والتقنيات المبتكرة في مجالات التدقيق بازل ٣.

أما الجلسة الثالثة فكانت برئاسة أنطوان شويري (رئيس لجنة المراجعة والتدقيق في بنك انتركونتيننتال)، وتكلّم فيها معن البرازي (المدير التنفيذي لداتا اند أنفستمنت لبنان). وأحمد الوادي (رئيس إدارة المخاطر في فرنسبنك) والدكتور علي عودة (رئيس إدارة البحوث في اتحاد المصارف العربية) ونسيب غبريل (رئيس وحدة الدراسات والبحوث في مصرف بيبلوس). وتناولت المخاطر التقنية ومخاطر الائتمان المصرفي.

وتركزت الجلسة الرابعة التي ترأسها نبيل عثمان، على الامتثال وإدارة المخاطر والسيولة في نظم الصيرفة الإسلامي. وتحدث فيها الدكتور عمر حافظ (الأمين العام المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية والإسلامية البحرين) ومعتصم محمصاني (المدير العام لبنك البركة) وهشام مسالخي (رئيس وحدة التدقيق الشرعي في بنك لبنان والمهجر) ومعن البرازي.

وألقى المشاركون في المؤتمر الضوء على الآليات الكلية الواجب اعتمادها في فهم وتحديد المتطلبات الجديدة لتوصيات بازل ٣، وآخر ما أدخل من تعديلات على المبادرات الدولية والإقليمية لتطبيق حزمة الإصلاحات الرقابية.

وعرض معن البرازي توصية لإنتاج مؤشر لسلامة الاستقرار النقدي، وجهاز إنذار مبكر للتباطؤ الاقتصادي. وقال إن النموذج استخدم منهج تحليل مالي متقدم، كما راجع ما وضع من نماذج لبناء نظام إنذار مبكر،



جانب من "منتدى الادارة الرشيدة ومعايير الرقابة" أمس (بلال قبلان)

خصوصا ما وضعه صندوق النقد الدولي للعام ٢٠٠٠، واعتمدته الدول الصناعية العشر G١٠ ليتم تطبيقه على الدول الأعضاء في الصندوق للعام ٢٠٠٧.

من جهته، طمأن وسام فتّوح الى أن قطاع المصرف العربي بخير، «إذ استطاع النأي عن نفسه خصوصاً المصارف اللبنانية». ولاحظ أنه «بات إلزامياً لتلافي المخاطر، الحصول على معايير جديدة»، كاشفا أن «الاتحاد يسعى إلى تشكيل هيئة حكومية لتبادل المعلومات، والحؤول دون خرق السيادة ومفوضية مصرفية عربية وهو جهاز يؤسس لدور عربي فاعل في القرار المالي الدولي».

أما أمين صالح فرأى أن «هناك معايير يتبعها المصرف المركزي، وهي ضمن الإطار الوطني والتشريعات، إلا انها غير فعالة لمراقبة الدين العام». واعتبر أن «انتظام عملية الأموال في لبنان بحاجة إلى إعادة تجديد، بالإضافة إلى أن هذه المعايير لا يتم الامتثال لها»، مضيفا «لو طبّقت هذه المعايير لما كنّا وصلنا إلى الأزمات». ودعا إلى «توحيد معايير المحاسبة الدولية وتطبيقها، خصوصا توحيد عمليات التدقيق وإجبار المدققين على الحيادية وإبداء رأي في الحسابات من دون مجاملة وبحيادية».

ولفت عمر حافظ الانتباه إلى أن «الصيرفة الإسلامية تمر بمراحل مهمة في الفترة المعاصرة، وتعتبر صناعة وليدة في أحضان النظام المصرفي العربي والعالمي»، مضيفا «لتحقق أهدافها الاقتصادية والمالية تحتاج إلى عناية شخصية ورعاية تنظيمية شاملة تضع هذه الصناعة الوليدة على عقدة تنافسية مع النظام التقليدي، لأن التوجه إلى الصيرفة الإسلامي يعبر عن اتجاهات للرأي عامة في ظل التغيرات السياسية والاقتصادية التي تمر بها البلاد العربية». وأشار إلى أن «التوقعات أن تستمر هذه الصناعة في النمو، وتتجاوب معها الجهات الرقابية لتنال موقعها الصحيح المتوازن في إطار نظام اقتصادي مالي مستقر ومتطور».

السفير – ٢ يونيو ٢٠١٣

بعد فعاليات اليوم المفتوح للتوطين
مصرف أبوظبي الإسلامي يوظف ٦٠ مواطناً

في اطار سياسته الرامية الى التعزيز من معدلات التوطين، قام مصرف أبوظبي الاسلامي بتنظيم يوماً مفتوحاً لاستقطاب كوادر وطنية جديدة ولتعريف مئات الخريجين على طبيعة العمل في مصرف أبوظبي الاسلامي. وعقب هذه الفعالية، قام المصرف باختيار ٦٠ من مواطني الدولة من الخريجين وأصحاب الخبرات للعمل ضمن فريق عمله، كما يعتزم على تعيين عدد أكبر في المرحلة المقبلة.

وكان اليوم المفتوح الذي عقد في كل من أبوظبي، دبي قد لاقى إقبالا كبيرا من أبناء وبنات الدولة. وقد أجرى فريق إدارة الموارد البشرية في المصرف سلسلة من المقابلات مع نحو ٦٠٠ مواطن ومواطنة لترشيحهم وتأهيلهم للعمل في مختلف أقسام المصرف وفروعه المنتشرة في مدن الدولة.



وفي تعليق له على التعيينات الجديدة، قال وهيب الخزرجي، رئيس قسم الموارد البشرية في مصرف أبوظبي الإسلامي: "حقق المصرف في السنوات الأخيرة نمواً شاملاً في كافة الأقسام وشهد توسعات كبيرة في شبكة فروعه مما أدى الى خلق فرص عمل جديدة لمواطني الدولة. نحن سعداء بانضمام كوادر وطنية مؤهلة الى فريق عمل المصرف، حيث سنقوم من خلال برامجنا التدريبية بتقديم لهم العديد من الفرص لتطوير مهاراتهم وتزويدهم بالمعرفة والخبرات ليغدوا قادة القطاع المصرفي في المستقبل."

وكان مصرف أبوظبي الإسلامي قد حصل على جائزة تنمية الموارد البشرية من قبل معهد الإمارات للدراسات المصرفية والمالية، نظراً لدعمه المتواصل لمبادرات التوطين في الدولة. وعلاوة على ذلك، قام المصرف بتوقيع عدّة اتفاقيات مع مجموعة من الجامعات والكليّات في دولة الإمارات، نذكر منها الجامعة الأمريكية في دبي، ومعهد الإمارات للدراسات المصرفية والمالية، وجامعة الحصن وكليّة التقنيات العليا وجامعة أبوظبي. ويتطلع المصرف، عبر إبرام هذه الاتفاقيات، إلى رعاية الطلبة والمشاركة في عملية تطوير المناهج التعليمية. كما قام المصرف في المشاركة في مجموعة من معارض وفعاليات التوظيف في الدولة وذلك بهدف استقطاب المواهب الإماراتية الشابة.

البيان الإقتصادي – ٣ يونيو ٢٠١٣

"المصرف" يطلق برنامج تكافل الأسرة البلاتيني



أعلن مصرف قطر الإسلامي عن إطلاقه أحدث منتجات التكافل وهو حماية الأسرة البلاتيني، المخصص حصرياً لعملاء برنامج التميز بالتعاون مع شركة الضمان للتأمين الإسلامي "بيمه".

هذا المنتج هو عبارة عن برنامج تكافل للعائلة، متاح للمواطن والمقيم، مصمّم خصيصاً لتأمين ضمانة مالية للأسرة عند حصول أي حدث غير متوقع مثل مرض خطير، أو إعاقة دائمة، أو في حالة الوفاة. وصمم هذا المنتج بأسعار تنافسية وتغطية تصل إلى ١٠ ملايين ريال قطري مع كلفة مدروسة يمكن تسديدها سنوياً أو كل ستة أشهر.

وتختلف كلفة التغطية بحسب المتطلبات الفردية، عمر الشخص المعني، وضعه الاجتماعي، صحته ونمط عيشه. ولدى الأفراد خيار انتقاء المزايا التي تغطي حالات الوفاة، والمرض الخطير (١١ مرضاً عضالاً تشملها تغطية المرض الخطير) والإعاقة الدائمة، حيث أن كل حالة يرافقها فوائد متعددة للأسرة.

وقال السيد دوراي أناند المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد: "نسعى دائماً الى تقديم أفضل الخدمات والمنتجات لعملاء التميّز ويكلل تكافل الأسرة البلاتيني هذه الجهود بالإضافة إلى تأمين راحة البال لكافة العملاء الساعين إلى تأمين عائلاتهم وحمايتهم. فهذا المنتج التكافلي الفريد من نوعه يعزز التزام المصرف بتقديم أفضل الخدمات لعملائه الذين هم سرّ نجاحه وإعطاء الأولوية لعائلاتهم، لذا نسعى جاهدين إلى ضمان أمنهم المالي ومستقبلة الزاهر."

وتجدر الاشارة الى أن التكافل هو نظام إسلامي للتأمين التعاوني المبني حول مفهوم "التبرع"، إذ يتم منح اشتراكات "التبرع" بنيّة مساعدة المشتركين الآخرين الذين قد يواجهون أي صعوبات.

ومن أهم أهداف التأمين التكافلي ما يلي: تنمية روح التعاون والأخوة بين أفراد المجتمع، مساهمة كل حامل وثيقة بمبلغ لتفريج شدة المحتاج وتخفيف نكبته، تحقيق طمأنينة النفس وراحة البال. بالإضافة الى توفير الأموال و ادخارها واستثمارها، إذ أن نظام التأمين التكافلي يعود على حاملي الوثائق بعائدات استثمار مساهماتهم في حال وجود فائض من عمليات التأمين.

أرقام – ٣ يونيو ٢٠١٣

٣٨٥ مليون ليرة أرباح بنك سورية الدولي الإسلامي في الربع الأول ٢٠١٣

سورية، دمشق ٤ حزيران ٢٠١٣: حقق بنك سورية الدولي الإسلامي أرباحاً صافية بلغت نحو ٣٨٥ مليون ليرة في الربع الأول من العام الجاري ٢٠١٣ بعد اقتطاع الضريبة.

وفي جانب الموجودات حقق البنك نمواً مقداره ٦,٤٤٪ ليبلغ مجموع أصول البنك ٩٣,٧ مليار ليرة حتى نهاية الربع الأول ٢٠١٣ مقابل ٨٨ مليار ليرة عما كان الوضع عليه نهاية العام ٢٠١٢، بينما وصل إجمالي الودائع والتأمينات النقدية لدى البنك إلى نحو ٨١,٥ مليار ليرة مقابل ٧٦,٢ مليار ليرة في نهاية العام ٢٠١٢ وبنسبة نمو مقدارها ٧٪، كما بلغ مجموع حقوق المساهمين نحو ٩,٨ مليارات ليرة حتى نهاية الربع الأول ٢٠١٣ مقابل ٩,٤ مليار ليرة في نهاية ٢٠١٢ بمعدل نمو قدره ٤٪، كما إن حجم المحفظة التمويلية للبنك شهد تحسناً ووصل إلى ٢٣,٦ مليار ليرة مقابل نحو ٢٢,٨ مليار ليرة في نهاية ٢٠١٢، وتؤكد هذه النتائج قدرة البنك على تحقيق نتائج ايجابية على الرغم من الصعوبات الكبيرة والأحداث التي تعيشها سورية.



يذكر أن بنك سورية الدولي الإسلامي تأسس برأسمال قدره(٥) مليارات ليرة سورية وقام برفعه ليصل إلى نحو ٨,٥ مليارات ليرة وبدأ تقديم أعماله المصرفية في الربع الثالث من عام ٢٠٠٧.

ويبلغ عدد فروعه ومكاتبه ٢٦ فرعاً ومكتباً منتشره في مختلف المناطق السورية، ووصل عدد عملاء البنك إلى أكثر من ١٨٠ ألف متعامل حتى نهاية العام ٢٠١٢ ويعد البنك من أكبر البنوك السورية الخاصة من حيث عدد المساهمين حيث بلغ عددهم حوالى ١٣ ألف مساهم، ومن أهم غايات البنك توفير وتقديم الخدمات المصرفية وفق أحكام الشريعة الإسلامية وممارسة أعمال التمويل والاستثمار القائمة على غير أساس الفائدة في جميع صورها وأشكالها، والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية في سورية من خلال قيام البنك بالمساهمة في عملية التمويل والاستثمار اللازمة لتلبية احتياجات المشاريع الإنمائية المختلفة بما ينسجم وأحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى تحقيق نمو دائم ومتصاعد في الربحية وفي معدلات العائد على حقوق المساهمين.

"البنك الإسلامي الفلسطيني" يفوز بلقب أفضل بنك إسلامي في فلسطين



حاز البنك الإسلامي الفلسطيني، على لقب أفضل بنك إسلامي في فلسطين، حسب تقدير وتصنيف مجلة "ذابانكر" العالمية.

وقال عزيز حماد مسئول فروع البنك في قطاع غزة فى بيان: إن البنك الإسلامي الفلسطيني تم إدراجه ضمن أفضل ألف بنك على مستوى العالم، وهذا يدلل على التطور الكبير في أداء هذا البنك وتسهيل معاملات زبائنه وتشجعه للمساهمات المجتمعية سواء كانت مادية أو معنوية وثقة المودع والمواطن فيه، مؤكدًا أن هدف البنك الإسلامي كمؤسسة وطنية ليس هدفه الربح فقط وإنما تقديم أفضل الخدمة لابناء الشعب الفلسطيني بكافة شرائحه.

وعبر حماد عن بالغ سعادته لإنجازات التي حققها البنك خلال السنوات القليلة الماضية، مشيرًا إلى أن حصوله على هذه المكانة، تؤكد على أن مسيرة النجاح المتواصلة للبنك التي تسير في طريقها الصحيح.

وأوضح حماد، أن هذا التفضيل ستعزز من مكانة البنك وسمعته الطيبة على المستويين المحلي والإقليمي، كما تدفعه لمزيد من العطاء، وابتكار أسس خلاقة لتطوير وطرح خدمات جديدة وملائمة ضمن أسواق منافسة، لينفرد بحضوره المحلي والدولي ويسير بها نحو آفاق واسعة.

وأشار حماد، إلى أن البنك الإسلامي الفلسطيني اعتمد لغة الإشارة في معاملاته المصرفية لخدمة شريحة الصم وكشف حماد عن خطوات أخرى في سبيل التعاطي مع كافة شرائح المجتمع "من خلال العمل على توفير ماكنة برايل لطباعة اوامر السحب والإيداع للكفيفين في بعض الفروع ، مشيرًا إلى أنه تمت انجاز الخطوات الأولى في هذا المجال وذلك بهدف مساعدة المكفوفين في انجاز معاملاتهم بطريقة سرية شعورا بالمسؤولية تجاه مجتمعنا".

وتمنى حماد، على جميع المؤسسات المصرفية العامة والخاصة تطبيق هذه الخطوة ايمانا ولس شفقة وعطفا اتجاه هذه الشريحة المهمشة.

الدستور ٠٩ يونيو ٢٠١٣ ١٠:٢١

«الخليجي التجاري» و«مصرف الخير» يوقعان مذكرة تفاهم لدراسة الاندماج



أعلن كلٌ من المصرف الخليجي التجاري، وهو مصرف تجاري يمتلك فيه بيت التمويل الخليجي الحصة الرئيسية، والذي تأسس في البحرين كمصرف تجاري إسلامي، وبنك الخير، وهو بنك إسلامي تأسس في البحرين، عن توقيع مذكرة تفاهم بين المصرفين لتقييم جدوى دمج المؤسستين ليصبحا مؤسسة مالية واحدة كبيرة.

ولهذا الغرض، يتم حالياً تشكيل لجنة تنظيمية تضم أعضاء من المصرفين لإجراء عمليات التدقيق والتقصي والسير في إجراءات هذه المعاملة، وذلك بموجب الحصول على موافقة المساهمين المعنيين والجهات الرقابية المختصة، وذلك حسب نص بيان صادر عن المصرف الخليجي التجاري نشر على الموقع الإلكتروني لبورصة البحرين.

يشار إلى أن المصرف الخليجي التجاري، الذي يبلغ رأس ماله ١٠٠ مليون دينار، مدرج في بورصة البحرين، وتبلغ موجوداته بنهاية العام ٢٠١٢ نحو ٤٤٧ مليون دينار، وارتفعت أرباحه إلى ٧٥١ ألف دينار (٠,٧ فلس/للسهم) بنهاية العام ٢٠١٢، مقارنة بأرباح بلغت ٥٢٠ ألف دينار تم تحقيقها خلال نفس الفترة من العام ٢٠١٢.

والمصرف الخليجي التجاري، مملوك بنسبة ٤٧ في المئة لبيت التمويل الخليجي، وبنسبة ١٤ في المئة لشركة امتياز للاستثمار الكويتية، وبنسبة ٩ في المئة لبنك الإمارات الإسلامي.

أما بنك الخير (بنك يونيكورن سابقاً)، تأسس في العام ٢٠٠٤ ويقع مقره في البحرين، وهو بنك إسلامي بالجملة، وله وجود دولي في المملكة العربية السعودية وماليزيا وتركيا، ويسعى إلى تقديم قيمة استثنائية للعملاء والمساهمين من خلال التركيز على الابتكار، والكفاءة المهنية.

وتخضع جميع المنتجات بنك الخير والمعاملات إلى مبادئ الشريعة الإسلامية، وقد أنجزت بنك الخير العديد من الصفقات منذ تأسيسه، بما في ذلك شركة إقليمية للتأمين التكافل، وامتلاك شركة البحرين المالية وغيرها.

يشار إلى أن موجة اندماجات قد بدأت في القطاع البنكي البحريني بدعم من مصرف البحرين المركزي، الذي يسعى لدمج البنوك ذات رؤوس الأموال الصغيرة مع بعضها البعض للتغلب على مشاكل تدني ربحية البنوك الصغيرة بعد الأزمة، ولتلبية متطلبات «بازل ٣» التي يجرى التحضير لتطبيقها على البنوك البحرينية.

يذكر أن المصرف الخليجي التجاري دخل محادثات مع مصرف السلام للاندماج، ولكن الطرفين لم يتوصلا إلى اتفاق نهائي، وبعدها توجه مصرف السلام لخوض محادثات مع مصرف «بي إم آي بنك» للاندماج، وقد وافق الطرفان على المضي قدماً.

أما المصرف الخليجي التجاري فبحث عن فرص للاستحواذ أو الاندماج، إذ أعلن يوم أمس عن توقيع مذكرة مع مصرف الخير للاندماج.

وكان آخر اندماج في البحرين، هو اندماج ثلاثة مصارف إسلامية، وهي: بنك إيلاف، بيت إدارة المال (CMH) وكابيفست، لتتشكل مؤسسة مالية بإجمالي حقوق مساهمين تبلغ قيمتها ٣٤٠ مليون دولار، فيما تمتد أصولها التي تزيد قيمتها عن ٤٠٠ مليون دولار في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وأوروبا وآسيا، تتخذ من البحرين مقراً لأعمالها.

صحيفة الوسط البحرينية – ٤ يونيو ٢٠١٣

بنك نور الإسلامي أول بنك في الإمارات يوفر لغير المقيمين خدمة تمويل العقارات قيد التنفيذ

أعلن "بنك نور الإسلامي"، المصرف الرائد في تقديم الحلول المصرفية المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في دولة الإمارات، عن توفير التمويل العقاري لغير المقيمين في دولة الإمارات ممن يرغبون بشراء منزل خاص بهم لقضاء إجازاتهم أو الاستثمار في قطاع العقارات بدولة الإمارات العربية المتحدة، حيث يغطي ذلك مجموعة مختارة من "العقارات تحت التنفيذ"، ليكون بذلك أول بنك في الدولة يوفر مثل هذا النوع من التمويل.

وكان "بنك نور الإسلامي" قد قطع شوطاً كبيراً في جهوده الرامية لتمكين شريحة أكبر من مواطني دولة الإمارات والمقيمين على أرضها لتحقيق حلمهم في امتلاك منزل في الإمارات، حيث قام بتخفيض معدل الربح ليبدأ من ٤,٤٩٪ سنوياً على جميع أنواع المعاملات- من خلال باقته الفريدة للتمويل العقاري.

وتوفر باقة التمويل العقاري من بنك نور الإسلامي، تمويلاً يغطي ما يصل إلى ٨٥٪ من قيمة العقار لغاية ١٠ ملايين درهم إماراتي ولفترة استحقاق تمتد حتى ٣٠ عاماً كحد أقصى. وتتضمن باقة التمويل معدل ربح ثابت لمدة عامين، ما يجنب العملاء أي تذبذب في أسعار الإيبور× (معدل الربح على التعاملات المالية فيما بين المصارف العاملة في دولة الإمارات) خلال الفترة الأولية.

ومن بين المزايا التي توفرها باقة التمويل العقاري من بنك نور الإسلامي الرسوم المرنة، بما في ذلك خيار الإعفاء من الرسوم الإدارية. كما توفر تسهيل الإعفاء من رسوم التسوية (السداد) المبكر للأقساط بعد ثلاثة أعوام للعملاء الذين يقومون بسداد الدفعات المستحقة من مواردهم المالية الذاتية قبل موعد الاستحقاق المحدد.

وفي هذه المناسبة، قال جون تشانغ، رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك نور الإسلامي: "منذ إطلاق باقة التمويل العقاري الفريدة من بنك نور الإسلامي، شهد البنك إقبالاً كبيراً من قبل العملاء-مواطنين ومقيمين- على هذا المنتج الجذاب. وقمنا بتخفيض معدل الربح إلى ٤,٤٩٪ سنوياً بهدف اجتذاب المزيد من العملاء وبما يساعدهم على تحقيق وفورات تراكمية كبيرة على مدى فترة التمويل التي تمتد إلى ٣٠ عاماً. كما وسعنا نطاق خدمة التمويل العقاري لتشمل غير المقيمين ممن يرغبون بالاستثمار في القطاع العقاري بالدولة".

وأضاف: "تماشياً مع التزامنا بأعلى أخلاقيات العمل المصرفي، نتعامل دائماً مع عملائنا بشفافية تامة عندما يتعلق الأمر بمعدلات الربح والشروط والأحكام بما يضمن لهم فهم خصائص ومزايا وتكلفة المنتجات المقدمة. وندرك جيداً مدى حرص العملاء على تجنب معدلات الربح الترويجية المغرية أو المخفية والتي ترافقها الكثير من الشروط لغاية جذب اهتمامهم. وتتميز باقة التمويل العقاري من بنك نور الإسلامي بكونها توفر حلاً تمويلياً شاملاً وجذاباً صمم خصيصاً لتلبية احتياجات العملاء الذين يبحثون عن



منتجات تمويل تتيح لهم شراء مجموعة متنوعة من العقارات الجاهزة أو التي لا تزال تحت التنفيذ في دولة الإمارات".

وتوفر آلية التسعير الشفافة المرتبطة بالإيبور، وهامش الربح الثابت طوال فترة التمويل، لعملاء بنك نور الإسلامي راحة البال التي يبحثون عنها، حيث لا يمكن للبنك التدخل في التسعير، ويقتصر أي تعديل فيه على التغير في أسعار الإيبور.

وبالنسبة للمقيمين في دولة الإمارات ممن يمارسون أعمالهم الخاصة، توفر باقة التمويل العقاري تمويلاً يغطي ٨٥٪ من قيمة العقار، وهي ميزة ينفرد بها بنك نور الإسلامي عن بقية البنوك العاملة في الدولة.

ولا يشترط للاستفادة من باقة التمويل العقاري أن يكون المتقدم أحد المتعاملين الحاليين للبنك، أو أن يكون موظفاً لدى شركة معتمدة لدى البنك.

وإلى جانب ذلك، يوفر بنك نور الإسلامي مجموعة متنوعة من منتجات التأمين العقاري المتوافقة مع الشريعة الإسلامية من خلال شركة "نور للتكافل"، ذراع التأمين الإسلامية التابعة لمجموعة نور الاستثمارية.

وقد اكتسب بنك نور الإسلامي منذ تدشين أعماله في عام ٢٠٠٨، شهرة وسمعة جيدة في طرح منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة. ويواصل البنك القيام تفوقه في مجال العمليات المصرفية للافراد عبر توفير مجموعة متكاملة من الحلول المصرفية، بما في ذلك أول خدمة مصرفية للهاتف المتحرك عبر الإنترنت باللغة العربية. كما كان أول بنك إسلامي يقدم خدمة فتح حساب بنكي عبر الإنترنت.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن "بنك نور الإسلامي" كان أول مصرف إسلامي يوفر خدمة فتح الحساب عبر الإنترنت. وتتيح الخدمة الجديدة والسهلة الاستخدام للمقيمين في الإمارات إمكانية فتح حسابات جارية أو ادخار، أو جارية وادخار دون الحاجة إلى مغادرة المنزل أو المكتب لزيارة أحد فروع البنك، علماً أنه يتم إصدار الموافقة على فتح الحساب خلال فترة لا تتجاوز ٤٨ ساعة. ويمكن للعملاء الذين يعيشون خارج دولة الإمارات العربية المتحدة ويرغبون في فتح حساب لدى بنك نور في الإمارات، التقدم لفتح حساب توفير من خلال الموقع الإلكتروني للبنك على شبكة الإنترنت.

AME Info - ٤ يونيو ٢٠١٣


سلسلة ناشئ اسمه أحمد
في الطريق
القاص: نزار نجار
رسوم: نور مرهف الجزماتي
عند عودتي من المدرسة
شاهدت بركة ماء كبيرة!.
كان الأولاد يتراشقون بالماء..
كانوا يتصايحون فرحين ..
أحببت أولا أن أنضمّ إليهم،
لأستمتع بالماء واللعب..
ولكن.. تساءلت
ـ هل السماء أمطرت أمس....
لا.. من أين جاء الماء إذنًّ؟!
نظرت فإذا بماسورة قرب
الجدار هناك، والماء يتدفق
منها !.


لم أستطع أن ألعب معهم ..
تذكرت كم شعرنا بالارتباك حين
انقطعت المياه عن منازلنا قبل
أسبوع!..
_ماذا أفعل الآن..
لابدّ أن أخبر شركة المياه بهذا الأمر!
كنت قريباً من مركز الهاتف..
اتصلت بالطوارئ..أبلغتهم بما يحدث في
الشارع..
شكرني المسؤول عن تلقّي الشكاوى..
لم تمض ساعة حتى تمّ إصلاح
الماسورة، وتوقف هدر الماء!

حساب رؤية الأهلة

تأليف : عبدالكريم محمد نصر



رابط التحميل: http://kantakji.com/fiqh/Files/Studies/Ahela.pdf

فهرس موضوعات الأعداد السابقة للسنة الأولى

العدد ١

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	الشيخ صالح كامل
	كلمة رئيس التحرير	د. سامر مظهر قنطقجي
٥	**الكلمة الافتتاحية**	
٨ – ١٢	**لقاء** البنك الإسلامي الأردني (قصة نجاح)	موسى عبد العزيز شحادة
	مقالات في الاقتصاد	
١٤– ١٥	نظرات نقدية في الاقتصاد الإسلامي	أ. د. حمزة حمزة
١٦– ١٨	دعوة من اقتصاديين لفرنسا وألمانيا لخروج سلمي من اليورو	إيمانويل ليفي ترجمة: محي الدين الحجار
١٩ –٢١	من الدراسات النفسية في القرآن الكريم أثر انحراف العقيدة على الأمن النفسي والسلوك الإجتماعي (الحلقة ١)	د. مرهف عبد الجبار سقا
٢٢– ٢٣	فقه الدين ومفهومه في الشريعة الإسلامية	د. عمر بن خالد الزعبي
٢٤	القومية والمصالح الاقتصادية	نادية شنيوني
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٢٥– ٢٨	الجودة من الصناعات الإنتاجية إلى الصناعات الخدمية	د. جميل شيخ عثمان
٢٩ – ٣٠	بطاقات الأداء المتوازن Balanced Score Cardكأداة هامة لمعايرة القيادة والإدارة الإستراتيجية	د. علاء الدين العظمة
٣١ – ٣٥	**مقالات في المحاسبة الإسلامية** الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية (الحلقة ١)	د. عبد الحليم عمار غربي
٣٦ – ٣٧	**ملخص أطروحة بحث علمي** ملخص لبحث الماجستير (الخادمات في البيوت أحكامها وضوابطها الشرعية)	إعداد: إبراهيم محمود العثمان آغا إشراف: الدكتور عبد الله السيد
٣٨ – ٣٩	**تحقيق صحفي** مكتب قطر الدولي لدعم منظمات المجتمع المدني (القلاع)	د. عبد العزيز بن عبد الرحمن بن حسن آل ثاني تحقيق: عبد الكريم رياض محناية
	الطفل الاقتصادي	
٤٠	لماذا الطفل الاقتصادي	
٤١ – ٤٤	كيف تسافر الأموال	
٤٥	**أدباء اقتصاديون** رحلة في شعر علي بن أبي طالب رضي الله عنه	د. سامر مظهر قنطقجي
	هدية العدد	
٤٦	الجامع الأعلى الكبير في حماة خامس مسجد في الإسلام	
٤٧ – ٥٥	**الأخبار**	
٥٦ – ٥٨	**أخبار المجلس**	
٥٩	**تحكيم** المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم (المركز)	

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	أ. محمد بن يوسف
	كلمة رئيس التحرير	د. سامر مظهر قنطقجي
٥	**البلاغة الالكترونية**	
	مقالات في الاقتصاد	
٦ - ١١	أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ١)	أ. د. صالحي صالح
١٢ - ١٣	محركات النهضة هل ستدور من جديد	د. منقذ العقاد
١٤ - ١٦	هل تلحظ موازنة ٢٠١٢ تعديلات تزيل من العوائق الرقابية والتشريعية للصناعة المالية الإسلامية في لبنان	معن البرازي
١٧ - ٢١	بعض ملامح الإعجاز القرآني الاقتصادي في معالجة الأزمة المالية العالمية (الحلقة ١)	أ. د. كمال توفيق حطاب
	مقالات في الهندسة المالية الإسلامية	
٢٢ - ٢٥	الفضالة في وسائل استغلال واستثمار المنتجات الفكرية بين الموروث الديني والتطبيق الاقتصادي المعاصر (الحلقة١)	حسام علي عبد الله
٢٦ - ٢٨	البيع على المكشوف (مضاربة / تحوط)	فلك منير خولاني
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٢٩ - ٣٠	تحويل الأهداف إلى أعمال محددة Convert Objectives into Actions	د. علاء الدين العظمة
٣١ - ٣٢	المخاطر المصرفية للإجارة المنتهية بالتمليك	مكرم مبيض
٣٣ - ٣٥	المخاطر في البنوك الإسلامية / وصف وتحليل (الحلقة ١)	د. عبد الباري مشعل
	مقالات في الوقف	
٣٦ - ٣٧	الحوكمة الرشيدة لمؤسسة الوقف الإسلامي	حسين عبد المطلب الأسرج
٣٨ - ٤١	دور الوقف في تمويل متطلبات التنمية البشرية (الحلقة ١)	د. منى محمد الحسيني عمار
	مقالات في المحاسبة الإسلامية	
٤٢ - ٤٦	الدِّلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية (الحلقة ٢)	د. عبد الحليم عمار الغربي
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤٧ - ٤٨	فقه الموارد العامة لبيت المال	تحقيق محمد إياد الحجة
	تحقيق صحفي	
٤٩ - ٥١	مبادرة ناجحة لأشخاص يتبنون القرض الحسن	إيمان سمير البيج
	المصطلحات	
٥٢ - ٥٣	مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي	
	أدباء اقتصاديون	
٥٤ - ٥٦	عين زبيدة عمل إنساني نبيل قامت امرأة من أجل المحتاجين وأبناء السبيل (الحلقة١)	نزار نجار
	الطفل الاقتصادي	
٥٧ - ٥٨	شكراً أبي	
	هدية العدد	
٥٩	جامع النوري وجسر الكيلانية	
	تحكيم	
٦٠ - ٦١	في بعض المبادىء التحكيمية التي كرّسها القضاء	د. عبد الستار الخويلدي

العدد ٢

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	أ. محمد بن يوسف
	كلمة رئيس التحرير	
٥	الرؤية الاستراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحة أن تسبق مرحلة المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٦- ١٢	أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ٢)	أ. د. صالحي صالح
١٣- ١٤	الأقسام الرئيسة لبيت المال	عامر محمد نزار جلعوط
١٥- ١٧	قراءة في مفهوم الأمن الاقتصادي في القرآن الكريم (الحلقة ٢)	د. مرهف عبد الجبار سقا
١٨ - ٢٠	بعض ملامح الإعجاز القرآني الاقتصادي في معالجة الأزمة المالية العالمية (الحلقة ٢)	أ. د/ كمال توفيق حطاب
	مقالات في الهندسة الإسلامية	
٢١ - ٢٤	الفضالة في وسائل استغلال واستثمار المنتجات الفكرية بين الموروث الديني والتطبيق الاقتصادي المعاصر (الحلقة ٢)	حسام علي عبد الله
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٢٥ - ٢٧	جودة التدريب	منصور محمد الأيوبي
٢٨ - ٣١	إطار عمل شامل للحوكمة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية بماليزيا	حكيمة يعقوب
٣٢ - ٣٤	التدريب ودوره في نظم إدارة الجودة	د. جميل شيخ عثمان
٣٥ - ٣٦	خارطة الطريق لاستراتيجيات جودة الحكومات إلكترونيا (الحلقة ١)	د. سعيد الزعبي
٣٧ - ٣٩	المخاطر في البنوك الإسلامية/ وصف وتحليل (الحلقة ٢)	د. عبد الباري مشعل
	مقالات في الوقف	
٤٠ - ٤٥	دور الوقف في تمويل متطلبات التنمية البشرية (الحلقة٢)	د. منى محمد الحسيني عمار
٤٦ - ٤٧	الصناديق الوقفية وتمويل الصناعات الحرفية	حسين عبد المطلب الأسرج
	مقالات في المحاسبة الإسلامية	
٤٨ - ٥١	الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية (الحلقة ٣)	د. عبد الحليم عمار الغربي
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٥٢ - ٥٤	الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك وفق المعيار المحاسبي الإسلامي رقم ٨ بالمقارنة مع المعيار المحاسبي الدولي رقم ١٧	مكرم مبيض
٥٥	**كاريكاتير**	خالد قطاع
	أدباء اقتصاديون	
٥٦ - ٥٩	عين زبيدة/ عمل إنساني نبيل قامت به امرأة من أجل المحتاجين وأبناء السبيل (الحلقة ٢)	نزار نجار
٦٠ - ٦٥	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٦٦ - ٧١	استثمر في الثقة	
	هدية العدد	
٧٣	مسجد الخميس	
	تحكيم	
٧٤ - ٧٥	الإجراءات المؤسسية لإدارة العملية التحكيمية	د. عبد الستار الخويلدي
	English Articles	
1-5	WHY ARAB YOUTH CAN`T FIND JOBS? AN ISLAMIC PERSPECTIVE	DR. Saad AL-Harran
6 -10	Reality of and Ruling on student loans in the United States of America	Dr. Main Khalid Al- Qudah
11 - 16	Shubuhat in Islmic Financial Products	Essa Ries Ahmed a, Md Harashid Haronb, Sofri Yahya

العدد ٣

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣ ٥-٦	**كلمة المجلس** **كلمة رئيس التحرير** استراتيجية تحالف وحدات البحث والتطوير لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي	أ. محمد بن يوسف د. سامر مظهر قنطقجي
٨ - ١٣ ١٤ - ١٦	**مقالات في الاقتصاد الإسلامي** أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ٣) المصطلح الإسلامي لوزارة المالية أو الخزانة (بيت المال)	أ. د. صالحي صالح عامر محمد نزار جلعوط
١٧ - ١٩	**مقالات في الهندسة الإسلامية** ما المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي؟	عامر عبد الرحمن
٢٠ - ٢٢ ٢٣ - ٢٤ ٢٥ - ٢٧ ٢٨ - ٣٠	**مقالات في الإدارة الإسلامية** إدارة التدريب الفعال نظريات القيادة الروحية الإلهامية التحفيزية أهمية وأبعاد الجودة في البنوك خارطة الطريق لإستراتيجيات جودة الحكومات إلكترونياً (الحلقة ٢)	د. عبد المنعم دهمان د. علاء الدين العظمة د. جميل شيخ عثمان د. سعيد الزعبي
٣١ - ٣٥ ٣٦ - ٤١	**مقالات في الوقف** دور الوقف في تمويل متطلبات التنمية البشرية (الحلقة ٣) الريادة في العمل الخيري وربطه بالتنمية: الزكاة والأوقاف نموذجا	د. منى محمد الحسيني عمار فارس مسدور
٤٢ - ٤٣	**ملخص أطروحة بحث علمي** شركات المساهمة المغفلة (دراسة تأصيلية فقهية)	إعداد: فراس الخراز إشراف: تيسير برمو
٤٤	**أدباء اقتصاديون** المحاسب البليغ	د. سامر مظهر قنطقجي
٤٥ - ٤٩	**الأخبار**	
٥٠	**الطفل الاقتصادي** النقود في حياة الطفل	
٥١	**هدية العدد** ناعورة الجسرية في حماة - سورية	
٥٢	**كاركاتير**	خالد قطاع
1 - 3 4 - 9 10 - 15	**English Articles** WHY ARAB YOUTH CAN'T FIND JOBS? AN ISLAMIC PERSPECTIVE (part 2) Shbuhat in Islamic Financial Products (part 2) Reality of and Ruling on Student loans in the United States of America	DR. Saad AL- Harran Essa Ries Ahmed a, Md Harashid Haronb, Sofri Yahya Dr. Main Khalid Al-Qudah

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٥	الرشد الاقتصادي فريضة	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٨ – ١٣	أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ٥)	أ. د. صالحي صالح
١٤ – ١٦	مقاصد الشريعة من حفظ المال إلى التنمية الاقتصادية الإمام ابن عاشور نموذجا (الحلقة ١)	حسن بن وهيبة / سفيان دهبي
١٧ – ١٨	النظام المالي الإسلامي والأزمة المالية العالمية	د. أحمد العجلوني
١٩ – ٢٠	مفهوم العقوبة	د. عمر الزعبي
٢١ – ٢٢	نحو نظام اقتصاد إسلامي عالمي	نادية شنيوني
٢٣ – ٢٦	بعض ملامح الإعجاز القرآني الاقتصادي في معالجة الأزمة المالية العالمية (الحلقة ٣)	أ. د. كمال توفيق حطاب
	مقالات في الهندسة الإسلامية	
٢٧ – ٣١	التورق كما تجريه المصارف الإسلامية (الحلقة ١)	د. عبد الباري مشعل
٣٢	فتوى مجلس الإفتاء الوطني الماليزي بشأن المتاجرة بالفوركس عبر المنصة الإلكترونية	لقمان الحكيم بن حسين
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٣٣ – ٣٧	الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي (الحلقة ١)	أ. د. كنجو عبود كنجو
٣٨	القيادة الفعالة – نظريات القيادة	د. علاء الدين العظمة
	Effective Leadership – Leadership Theories (الحلقة ١)	
٣٩ – ٤٠	شرعية العالم الجديد	د. سعيد الزعبي
٤١ – ٤٢	دور المرأة المسلمة في إدارة اقتصاد المنزل الإسلامي	وعد شكوة
	مقالات في الوقف	
٤٣ – ٤٤	مستقبل الوقف الإسلامي في ظل الثورة الرقمية	حسين عبد المطلب الأسرج
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤٥ – ٤٦	مخاطر الصكوك الإسلامية وتقييم دور أدوات الهندسة المالية في إدارتها دراسة تطبيقية على صكوك المشاركة وصكوك الإجارة	عبد الله صالح محمد سليمان أبو مسامح إشراف: أ. د. عبد الحميد محمود العلي
	أدباء اقتصاديون	
٤٧ – ٤٨	أدب الدنيا لأبي حسن علي بن محمد حبيب البصري الماوردي	د. سامر مظهر قنطقجي
	تحكيم	
٥٠ – ٥١	الفتاوى في فض النزاعات في الصناعة المالية الإسلامية	
٥٢ – ٥٥	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٥٦ – ٦٤	حكاية الريال	
	هدية العدد	
٦٥	آثار أفاميا	تصوير: د. مصطفى حسن مغمومة
1 - 6	**English Articles** Reality of and Ruling on Student ioans in the United States of America (part 3)	Dr. Main Khalid Al-Qudah

العدد ٥

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**كلمة المجلس**	د. عمر زهير حافظ
٥-٦	**كلمة رئيس التحرير** لاحق لأحد منا في فضل المهاجرون والأنصار سنة الله في عباده قصة لا تنتهي ودرس في إدارة الأزمات	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٨ - ١٠	أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ٦)	أ. د. صالحي صالح
١١ - ١٣	الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي (الحلقة ٢)	أ. د. كنجو عبود كنجو
١٤ - ١٨	دراسة محددات دالة الإنتاج في الجزائر باستخدام طريقة المربعات الصغرى المصححة كليا (١٩٧٠ – ٢٠٠٩) (الحلقة ١)	أ. محمد موساوي أ. سمية زراير
١٩ - ٢٠	السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١ – ١٣هـ)	عامر محمد نزار جلعوط
	مقالات في الهندسة الإسلامية	
٢١ - ٢٣	التورق كما تجريه المصارف الإسلامية (الحلقة ٢)	د. عبد الباري مشعل
٢٤ - ٢٥	مغالطات في التوصيف التطبيقي للفضالة في البطاقات الائتمانية التي تعتمد مبدأ الدفع بالتقسيط / (بطاقة تيسير الأهلي التجاري السعودي) أنموذجاً	حسام علي عبد الله
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٢٦ - ٢٧	فن إدارة الوقت وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح	د. علي مكي
٢٨ - ٣٠	المبادئ الإسلامية في عمليات تقويم الأداء	د. عبد المنعك دهمان
٣١ - ٣٢	نظريات القيادة – نظرية القيادة الاستراتيجية Strategic Leadership Theory	د. علاء الدين العظمة
٣٣ - ٣٥	**مقالات في الوقف** مستقبل الوقف في ظل الحركات الاحتجاجية العربية	حسين عبد المطلب الأسرج
٣٦ - ٣٩	**مقالات في المصارف الإسلامية** أحمد نجار وتجربة بنوك الادخار استحضار ذاكرة العمل المصرفي الإسلامي (الحلقة ١)	د. عبد الحليم عمار غربي
٤٠ - ٤٢	**مقالات في المحاسبة الإسلامية** الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية (الحلقة ١)	د. منى لطفي بيطار د. منى خالد فرحات
٤٢ - ٤٣	**مصطلحات اقتصادية** مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي	إيمان سمير البيج
٤٤ - ٤٦	**ملخص أطروحة بحث علمي** ملخص رسالة ماجستير الأسس المبدئية والمنظومة المؤسسية والإجرائية للتنمية الشاملة المستدامة في الاقتصاد الإسلامي	إعداد: فضيلة رحموني إشراف: أ. د. صالح صالحي
٤٧ - ٤٨	**أدباء اقتصاديون** أدب الدنيا: التنمية الشاملة لأبي حسن علي بن محمد حبيب البصري الماوردي	د. سامر مظهر قنطقجي
٤٩ - ٥١	**تحكيم** القيود القانونية والقضائية على فوائد القروض في القانون الوضعي: فرنسا كمثال	د. عبد الستار الخويلدي
٥٢ - ٥٣ ٥٤ - ٥٩	**أخبار المجلس** **الأخبار**	
٦٠ - ٦٣	**الطفل الاقتصادي** يوميات طارق	
٦٥	**هدية العدد** تعلم ثم تكلم	الخطاط: حاتم مصطفى منجد
1 - 2	**English Articles** Takaful and the Agenda of Maqasid Al-Shari'ahReality of and Ruling on Student loans in the United States of America	Dr. Hafas Furqani Dr. Syahida Abdullah

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٥- ٦	كفاءة بيت المال لاعتماده نظرية الإيرادات	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٨ – ١٠	أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية (الحلقة ٧)	أ. د. صالحي صالح
١١ – ١٣	الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي (الحلقة ٣)	أ. د. كنجو عبود كنجو
١٤ – ١٧	الأزمة المعرفية للاقتصاد الإسلامي مشكلة التطبيق – تشخيص حالة التمويل الإسلامي (الحلقة ١)	د. عبد العظيم أبو زيد
١٨ – ٢٢	دراسة محددات دالة الإنتاج في الجزائر باستخدام طريقة الربعات الصغرى المصححة كليا (١٩٧٠ – ٢٠٠٩) (الحلقة ٢)	أ. محمد موساوي أ. سمية زرازير
٢٣ – ٢٤	المصطلح الإسلامي للضرائب (التوظيف المالي: مشروعيته وشروطه)	عامر محمد نزار جلعوط
٢٥ – ٢٦	مقاصد الشريعة من حفظ المال إلى التنمية الاقتصادية: الإمام لبن عاشور نموذجا (الحلقة ٢)	حسن بن وهيبة / سفيان دهبي
	مقالات في الهندسة الإسلامية	
٢٧ – ٢٩	التورق كما تجريه المصارف الإسلامية (الحلقة ٣)	د. عبد الباري مشعل
٣٠ – ٣٢	عقد نشر الفضولي	حسام علي عبد الله
٣٣ – ٣٧	التورق المصرفي في تكييفه الفقهي وحكمه الشرعي (الحلقة١)	د. يوسفي رشيد / أ. حجار آسية
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٣٨ – ٣٩	نظريات القيادة – الجزء الثالث – القيادة المبدئية Leadership Theories – Principled Leadership	د. علاء الدين العظمة
	مقالات في المصارف الإسلامية	
٤٠ – ٤٣	أحمد نجار وتجربة بنوك الادخار استحضار ذاكرة العمل المصرفي الإسلامي (الحلقة٢)	د. عبد الحليم عمار غربي
	مقالات في المحاسبة الإسلامية	
٤٤ – ٤٦	الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الاسلامية (الحلقة ٢)	د. منى لطفي بيطار د. منى خالد فرحات
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤٧ – ٤٨	ملخص رسالة ماجستير نظم حماية الودائع في المصارف الإسلامية والتقليدية	عبد العزيز الساكت إشراف: د. سامر مظهر قنطقجي
	أدباء اقتصاديون	
٤٩ – ٥١	يكون الاقتصاد أخلاقياً بالبرّ	د. سامر مظهر قنطقجي
٥٢	**مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني**	
٥٣	**أخبار المجلس**	
٥٤ – ٥٩	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٦٠ – ٦١	كيف نربي أبنائنا على مفاهيم الاقتصاد الإسلامي	محمد الشرقاوي
	هدية العدد	
٦٣	فقه الموارد العامة لبيت المال	د. سامر مظهر قنطقجي
1 - 2	**English Articles** Women to Play a More Dominant Role in Islamic Finance – Is it Possible?	Shabana M. Hasan Mohammad Mahbubi Ali

العدد ٧

العدد ٨

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣ ٥-٦	**كلمة المجلس** **كلمة رئيس التحرير** حكماء الانهيار..؟ أم حكماء الأزمات...؟ أم حكماء الهاوية..؟ أي حكمة تلك؟ وأي حكماء أولئك	د. عمر زهير حافظ د. سامر مظهر قنطقجي
٨ – ١٣ ١٤ – ١٧ ١٨ – ٢٠	**مقالات في الاقتصاد الإسلامي** شركة لتقديم التمويل الأصغر ومتناهي الصغر الإسلامية الأزمة المعرفية للاقتصاد الإسلامي / مشكلة التطبيق تشخيص حالة التمويل الإسلامي (الحلقة٢) النفقات العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي (الحلقة ١)	حسن إبراهيم د. عبد العظيم أبو زيد د. خليفي عيسى
٢١ – ٢٢ ٢٣ – ٢٧ ٢٨ – ٣٢	**مقالات في الهندسة الإسلامية** مدى تحقيق المصارف الإسلامية للمقاصد الشرعية في المال نموذج استهداف عائد المرابحة بلالة أمول المضاربة باستخدام تابع (مقام) التورق لمصرفي تكييفه الفقهي وحكمه الشرعي (الحلقة ٢)	د. عيسى محمد الخلوفي د. سامر مظهر قنطقجي / أوهاج بادانين محمد عمر د. يوسفي رشيد / أ. حجار آسية
٣٤ – ٣٧	**مقالات في الإدارة الإسلامية** تأصيل نشاط التدريب من منظور إسلامي وطبيعة المعرفة في الصناعة المالية الإسلامية	أحمد محمد نصار
٣٨ – ٤٢	**مقالات في المصارف الإسلامية** أحمد نجار وتجربة بنوك الادخار استحضار ذاكرة العمل المصرفي الإسلامي (الحلقة ٣)	د. عبد الحليم عمار غربي
٤٣ – ٤٤	**مقالات في المحاسبة الإسلامية** الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية (الحلقة ٣)	د. منى لطفي بيطار د. منى خالد فرحات
٤٥	**ملخص أطروحة بحث علمي** مناقشة أول مذكرة ماجستير حول المعايير الإسلامية للجودة الشاملة لدى المؤسسات الاقتصادية	إعداد: رحايمية نور الدين إشراف: د. فارس مسدور
٤٦ – ٤٧	**أدباء اقتصاديون** أبو حامد الغزالي وتربية السلوك الاقتصادي	أ. وعد شكوة
٤٨ ٤٩ – ٥١ ٥٢ – ٥٨	**مشروع كتاب اقتصادي مجاني** **أخبار المجلس** **الأخبار**	
٥٩ – ٦٠	**الطفل الاقتصادي** اختر السعر المناسب تحت كل غرض من هذه الأغراض	
٦١	**هدية العدد** العولمة الاقتصادية رؤى استشراقية في مطلع القرن الواحد والعشرين	د. عبد الحليم عمار غربي
1 - 2	**English Articles** Important Shariah Guidelines for Islamic Financial Institutions' Operation	Yussuf Adam Al-Badani

العدد ٩

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٥ – ٧	أموال الزكاة مستثمرة في دورة الاقتصاد الكلي	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٨ – ١٥	النقود بين الفكر البشري وأحكام القرآن	ماهر الكببجي
١٦ – ٢١	النفقات العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي	د. خليفي عيسى
٢٢ – ٢٤	السياسات المالية في عصر عمر بن الخطاب	عامر محمد نزار جلعوط
٢٥ – ٣٠	دور خطبة الجمعة في معالجة المشكلات الاقتصادية	د. عبد الحليم عمار الغربي
٣١ – ٣٩	دراسة لسوق دمشق للأوراق المالية في ظل الأزمة الاقتصادية الراهنة	حامد سيف الدين
	هدية العدد	
٤٠	مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية	د. عبد الحليم عمار الغربي
	مقالات في الهندسة المالية	
٤١ – ٤٣	أعجوبة الفائدة المركبة	رياض أنصاري / ترجمة: مضاء منجد
٤٤ – ٤٥	التورق في الأسهم في مصرف الراجحي نشأته، وتطوره، وحكمه الشرعي	د. عبد الباري مشعل
٤٦ – ٤٧	خفايا فرضيات الفائدة في النظام التقليدي	اوهاج بادانين محمد عمر
	مقالات في الإدارة	
٤٨ – ٤٩	إدارة المخزون من منظور إسلامي	د. خلف عبد الله وردات
٥٠ – ٥١	مجتمعات الشرق الأوسط بحاجة إلى إنقاذ قيادي أكثر منه إلى إنقاذ مالي	د. علاء الدين العظمة
٥٢ – ٥٦	تأصيل نشاط التدريب من منظور إسلامي	أحمد محمد نصار
	مقالات في المصارف الإسلامية	
٥٧ – ٥٩	أهم العوامل التي أدت لظهور الملاحظات على أعمال وأهداف المصرفية الإسلامية	د. عيسى محمد الخلوفي
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٦٠ – ٦١	صندوق الزكاة في ترقية تشغيل الزكاة	فتحية حوتي
	أدباء اقتصاديون	
٦٢ – ٦٣	الاقتصاد في السؤال	وعد شكوة
	مقالات في الوقف	
٦٤ – ٦٦	الوقف كآلية لمسؤولية الشركات الاجتماعية	حسين عبد المطلب الأسرج
٦٧ – ٧٢	**الطفل الاقتصادي**	
٧٣ – ٩٧	**الأخبار**	
	English Articles	
98 - 102	Why The Nobel Prize Of Economics (2012) Enhance the Position of Islamic Finance towards Repugnant Markets? Part I	Maan Barazy
103	Trade Transaction	Mohammed Ashraf

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٥-٦	اقتصاد القوارير وتدبيرهن	د. سامر مظهر قنطقجي
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٨ - ١٣	المقريزي .. إسهاماته العلمية في احتواء الأزمات الاقتصادية	د. عبد الحليم عمار الغربي
١٤	الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية لتعدد الزوجات	د. فارس مسدور
١٥ - ١٦	السياسات المالية في عصر عمر بن الخطاب (١٣- ٢٣هـ) الصدقات والجزية	عامر محمد نزار جلعوط
	مقالات في الهندسة الإسلامية	
١٨ - ١٩	العبادات إذن والمعاملات طِلق	مصطفى عبد الله
٢٠ - ٢٣	المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق (حلقة ١)	عبدالله " صالح محمد " سليمان أبو مسامح
٢٤ - ٢٧	الآفاق المستقبلية للرقابة الشرعية رؤية للتطوير	د. عبد الباري مشعل
	مقالات في الإدارة الإسلامية	
٢٨ - ٣٠	التفكير الابتكاري وحلول لمشاكل الأزمة	د. علي مكي
٣١ - ٣٢	هل القيادة بالإبداع الاستراتيجي ضرورة أصيلة، أم خيار؟	د. علاء الدين العظمة
٣٣ - ٣٦	الصياغة ودورها في فهم المعنى وتركيز الاهتمام	موضوع المناقشة
	مقالات في المصارف الإسلامية	
٣٧ - ٤٠	صناعة قرارات الاستثمار في البنوك الاسلامية	د. السبتي وسيلة
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤١	المنافسة التجارية دراسة فقهية مقارنة	فخري علي الربابعة
	أدباء اقتصاديون	
٤٢	ثمانية مسائل في ثلاثة وثلاثين سنة	
٤٤ - ٤٩	**أخبار المجلس**	
٥٠ - ٥٥	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٥٦ - ٥٩	حصالتي مستقبلي	
	هدية العدد	
٦٠	قياس وتوزيع الأرباح في البنوك الإسلامية على ضوء ممارساتها المصرفية ومعاييرها المحاسبية	د. عبد الحليم عمار الغربي
	Islamic Economics articles	
	Principle to Practice	
1 - 5	ISLAMIC ECONOMICS GOVERNANCE	Mohammed Ashraf
6 - 9	Why The Nobel Prize Of Economics (2012) Enhance the Position of Islamic Finance towards Repugnant Markets?	Maan Barazy

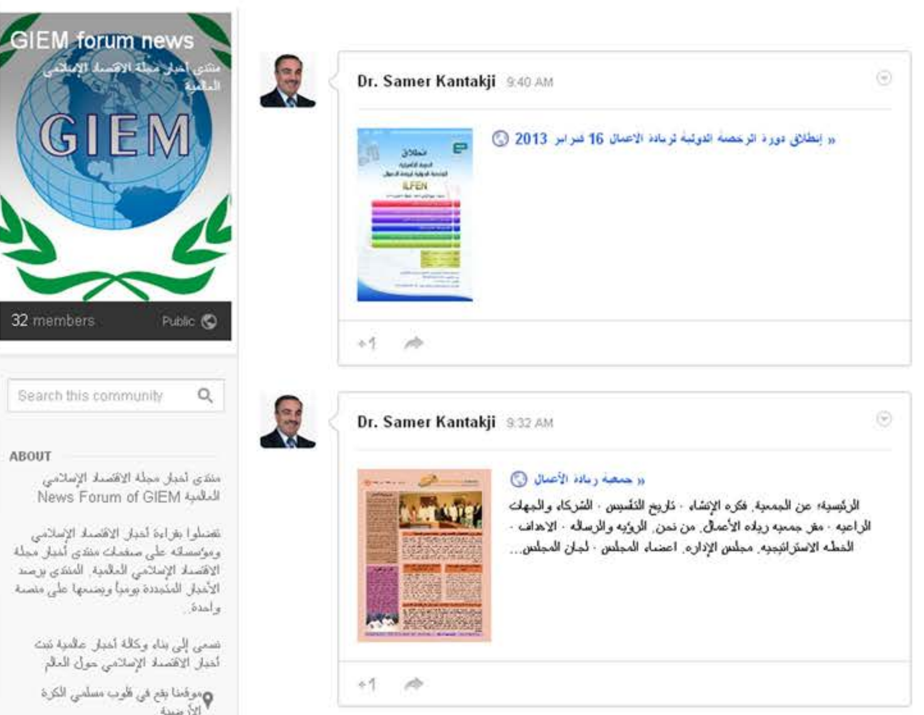
الصفحة	الموضوع	الكاتب
٣	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٥	منتجات الحلال كمعزز لسلامة الغذاء وبديل عن فضائح فساده	د. سامر مظهر قنطقجي
	موضوع المناقشة	
٨	نموذج العمل	
	مقالات في الاقتصاد الإسلامي	
٩ – ١٢	ضوابط وأدوات تجاوب المؤسسات المالية الاسلامية مع المستجدات الاجتماعية (حلقة ١)	د. عبد العظيم أبو زيد
١٣ – ١٧	التوجيهات النبوية ومعالم الرحمة في الاقتصاد والمعاملات	د. فارس مسدور
١٨ – ١٩	السياسات المالية في عصر عمر بن الخطاب (١٣– ٢٣هـ) مورد الفتوحات والعشور	عامر محمد نزار جلعوط
٢٠ – ٢١	دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة	حسين عبد المطلب الأسرج
	مقالات في الهندسة المالية	
٢٣ – ٢٤	أسباب و آثار دخول الحيل الفقهية على المصرفية الإسلامية	د. عيسى محمد الخلوفي
٢٥ – ٢٨	المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق (حلقة ٢)	عبدالله " صالح محمد " سليمان أبو مسامح
٢٩ – ٣١	صيغة المضاربة الشرعية ودورها في تمويل التنمية المحلية	د. السبتي وسيلة / أ. السبتي لطيفة
	مقالات في الإدارة المالية	
٣٢ – ٣٤	سيكولوجية الصراع القيادي في مجتمعات الشرق الأوسط	د. علاء الدين العظمة
٣٥ – ٣٨	انزلاق قادة الشركات وانعكاسه على منظومات الأعمال المعايير الإسلامية في التوظيف	د. عبد المنعم دهمان
	مقالات في التأمين الإسلامي	د. عبد الباري مشعل
٣٩	التأمين الإسلامي في عنق الزجاجة	
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤٠	مذكرة ماجستير ((دور آليات تمويل الاستثمار الوقفي في سوق العمل))	الدالية صارة
	أدباء اقتصاديون	
٤١	خصائص المحاسبة عند القلقشندي	
٤٣	**أخبار المجلس**	
٤٤ – ٤٩	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٥٠ – ٥١	سلسلة ناشئ اسمه أحمد	نزار النجار
	هدية العدد	
٥٢	نظرات في معاني سورة يوسف	عبد الكريم محمد نصر
1 - 3	**English Articles** The Adequacy of Existing Shari'ah Governance	Mazhar Samer Kantakji

العدد ١١

الصفحة	الموضوع	الكاتب
٥	**للمجلس كلمة**	د. عمر زهير حافظ
	كلمة رئيس التحرير	
٧	وَزِيْرَاً مَاْلِيِّةٍ واقْتِصَاْدٍ يَسْأَلانْ	د. سامر مظهر قنطقجي
	موضوع المناقشة	
١٣- ١٤	نموذج العمل وخطة العمل	مؤنسة السكمة
	مقالات في الاقتصاد الاسلامي	
١٥- ١٧	ضوابط وأدوات تجاوب المؤسسات المالية الاسلامية مع المستجدات الاجتماعية (حلقة ٢)	د. عبد العظيم أبو زيد
١٨ - ٢٠	السياسات المالية في عصر عثمان ر ضي الله عنه (٢٣ - ٣٥ هـ)	عامر محمد نزار جلعوط
٢١ - ٢٤	الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي	مصطفى عبد الله عبد الحميد
	مقالات في الهندسة المالية	
٢٦ - ٢٧	المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي	محمد خالد
٢٨ - ٣١	المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق (حلقة٣)	عبدالله " صالح محمد " سليمان أبو مسامح
٣٢	الصكوك بين الأسهم والسندات	د. عبد الباري مشعل
	مقالات في الإدارة المالية	
٣٣ - ٣٤	العظمة القيادية لكي تزيد النمو قم بقيادة أتباع ولكي تضاعف النمو قم بقيادة قادة	د. علاء الدين العظمة
	مقالات في المصارف الإسلامية	
٣٥ - ٣٧	دور مشتقات الصيغ الإسلامية في تحقيق عناصر التوظيف الاقتصادي للمتعاقدين والعاملين ور أس المال والعائد والمشروع الاقتصادي والاجتماعي	د. مصطفى أحمد حمد منصور
٣٨ - ٤٠	جوانب الضعف في البنوك الإسلامية وكيفية تحصينها في مواجهة الأزمات	د. سليمان ناصر
٤١ - ٤٢	البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق	فؤاد بنعلي
	مقالات في الوقف	
٤٣ - ٤٤	دور مؤسسة الوقف في مواجهة البطالة	حسين عبد المطلب الأسرج
	ملخص أطروحة بحث علمي	
٤٥ - ٤٦	الحيل الفقهية في المعاملات مفهومها وأحكامها في بعض القضايا المعاصرة	د. عيسى محمد الخلوفي
	أدباء اقتصاديون	
٤٧ - ٤٨	أنواع المَكَاْسِبِ عند الماوردي ١	
	لقاء	
٥٠ - ٥٥	الأمين العام في إستضافة قناة الجزيرة القطرية	
٥٦ - ٦١	**أخبار المجلس العام**	
٦٢ - ٦٧	**الأخبار**	
	الطفل الاقتصادي	
٦٨ - ٦٩	سلسلة ناشئ اسمه أحمد ٢	
٧٠	**هدية العدد**	د. محمد الصحري
	كتاب الاقتصاد الاسلامي	
1 -3	Reforming the Methodology of Product Development in Islamic Finance Reforming the Methodology of Product Development in Islamic Finance Part 1	Abdulazeem Abozaid



منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية



منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية News Forum of GIEM تفضلوا بقراءة أخبار الاقتصاد الإسلامي ومؤسساته على صفحات منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية. المنتدى يرصد الأخبار المتجددة يومياً ويضعها على منصة واحدة.. نسعى إلى بناء وكالة أخبار عالمية تبث أخبار الاقتصاد الإسلامي حول العالم..

يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

bearing. What complies with the Sharia is only what is halal, and a contract that is structurally valid but eventually leading to an unlawful end can never be regarded as halal. In other words, when we say that something is Sharia compliant, it means that it fits within the Sharia rules and principles. But how would a product that carries the same economic evils of Riba or gambling fit within Sharia set of rules and principles even if it has a valid structure!?

If a distinction is ever made in Sharia contracts acceptability, then it is the juristic distinction between the two legal terms within the framework of Islamic law: valid and permissible. A valid contract is the one that has a valid form regardless of the validity of its purpose or the contractors' intention. Conversely, a permissible contract is the one that has a valid form, purpose and objective. Obviously, a valid contract is not necessarily permissible since a contract can be structurally valid but it is conducive to evil or meant by contractors to reach an unlawful end, like selling weapons to a criminal or executing a series of sales to legalize Riba as in eina. This distinction between valid and permissible corresponds in fact to the issue of form, essence and implication of contracts. "Valid" relates to form, while "permissible" according to all schools of Islamic law relates to contract essence, implication and intentions of the contractors.

Therefore, a contract is acceptable to Sharia, or is compliant with the Sharia, only if it is valid and permissible, since both concepts are necessary elements of Sharia clearance, and Sharia does not admit a contact or a structure that is invalid in essence or implications.

References:

1. For details on these sales see Abozaid Abdulazeem "Contemporary Eina is it a sale or usury" a book published in Arabic by Dar Al-Multaqa, Aleppo, Syria, 2004; Abozaid Abdulazeem. "Contemporary Islamic Financing Modes between Contracts Technicalities and Shari'ah Objectives", Eighth Harvard University Forum on Islamic Finance, Harvard Law School – Austin Hall, USA, April 19-20, (2008).
2. This is based on the well known Fiqh maxim "Contract are judged by their essence and meaning, not by their form and structure" "العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني which is originally derived from the famous Hadith "matters are determined by intention" ((إنما الأعمال بالنيات. (This Hadith was narrated by Omar bin Al-khattab (ra). See Sahih al-Bokhari, 1/3, Hadith No (1); Sahih Muslim, 3/1515, Hadith No (1907)-); Ibn Nujaim, Zainulddin, Al-Ashbah Wal Naza'ir, 1/34; Al-Seyoti, Jalaulddin, Al-Ashbah Wal Naza'ir, p.21; Al-Kurdi, Ahmad. Al-Madkhil Al-Fiqhi, p.33.

- Abozaid Abdulazeem, Contemporary 'Eina is it a sale or usury. Dar al-Multaqa, Aleppo, 2004.
- Abozaid Abdulazeem, Fiqh Al-Riba, Al-Risalah, Beirut, 2004.
- Abozaid Abdulazeem. Contemporary Islamic Financing Modes between Contracts Technicalities and Shari'ah Objectives. Eighth Harvard University Forum on Islamic Finance, Harvard Law School – Austin Hall, USA, April 19-20, 2008.
- Al-Bukhari. Sahih Al-Bukhari, Dar al-'Ulum, Damascus. (undated)
- Al-Dasuqi. Hashiyah, Dar Ihia'a al-Kutub al-Arabiyyah, Beirut. (undated)
- Al-Kasani. Bada' al-Sanai' , Dar al-Kitab al-Arabi, Beirut, 1982.
- Al-Kasani. Bada' al-Sanai' , Dar al-Kitab al-Arabi, Beirut, 1982.
- Al-Kurdi, A. Al-Madkhil Al-Fiqhi, Damascus University Publication, Damascus. (undated)
- Al-Shafie. Al-Um, Dar al-Ma'rifah, Beirut, 1393 A.H.
- Al-Suyoti, Jalaulddin, Al-Ashbah Wal Naza'ir, Dar al-Fikr. (undated)
- Ibn Abdeen. Hashiyat (Rad al-Mukhtar ala al-Dur al-Mukhtar), Dar Ihiya' al-Turath al-Arabi, Beirut, 1987.
- Ibn Nujaim. Al-Ashbah Wal Nazooir (1st ed.), Dar al-Kutub al-Ilmiyyah. Beirut. (undated)
- Ibn Qudamah. Al-Mughni, Dar al-Fikr, Beirut, 1404 A.H.
- Mulim. Sahih, Dar Ehia' al-Tu
- ath al-'arabi, Beirut. (undated)



technicalities and meaningless structures. The avoidance of inherent risks to the degree of twisting contracts and deforming their nature is not justifiable either. In fact, it is necessary for Islamic banks to note that they become distinguished from conventional banks only when they genuinely submit to Sharia rules and maintain the nature and essence of Sharia contracts. The mere maintenance of contracts technicalities and terminologies does not render contracts in compliance with the Sharia rules. This issue is particularly important since Islamic banking derives its credibility from the declared full adherence to Sharia rules; therefore, compromising this notion, unless it is extremely necessary, is never justifiable.

Conclusion

The proper methodology for product development

It has become obvious from the past discussions that for a proper structuring of a product under Islamic finance, three aspects of the product must be well taken care of.

First is form, and form relates to fulfilling the Sharia basic structural requirements and conditions in contract and contractors. A contact whose form is invalid produces no legal consequences and can be considered as null and void.

Second is substance, and it is concerned with the essence and the spirit of the structured product, especially when more than one contract or element is involved in the product, since this may yield a controversial product as is the case with eina or tawarruq. Two sale contracts are involved herein, each is independently valid in essence, but the total outcome of having them consecutively executed is a highly controversial cash financing product.

Third is the implication of the structured product that has passed the form and substance test. The structured product must not lead to evil or have unfavorable or negative implications. Just like selling weapons to a criminal, or grapes to a wine maker, does not comply with Sharia although the contract itself may have fulfilled all of its structural conditions, an Islamic banking product cannot be truly labeled Sharia compliant unless it is free from evil implications. For example, in the absence of sufficient controlling measures on shares trading in the stock market, this market can become an arena for gambling and zero-sum games; therefore, developing a financing product that helps finance clients willing to participate in such market becomes haram, although the product itself may be sound in its structure and essence.

In other words, for a product to be truly labeled as Sharia compliant the underlying contract and tools used in its structuring and developing must be valid in form and essence, and the usage and implementation of the developed product must also be in line with the Sharia rules and principles. Reexamination of the current Islamic banking and finance products in light of this elaborated benchmark is deemed extremely necessary, since there exist among the current Islamic banking products ones which have successfully fulfilled the Sharia requirements in terms of form, but unfortunately failed to fulfill that of substance or implications.

On a final note, the recent trend of distinction in product development between a Sharia compliant product and a Sharia based product is inaccurate and lacking Sharia



Abdulazeem Abozaid,
abozaid.abdulazeem@gmail.com,
Mob: +971 50 297 0817

Reforming the Methodology of Product Development in Islamic Finance Part 2

A paper presented at the Tenth Harvard University Forum on Islamic Finance, Harvard Law School – Austin Hall, USA, March 24-25.

Reasons for neglecting the contract's substance in some Islamic financing products

A direct examination of the Islamic banking market conditions, challenges and products identifies the following reasons for any deviation from the true rules of Sharia.

1. The desire to offer the same financing facilities of conventional banks

Conventional Islamic banks treat money as commodity, therefore they have no problem in providing cash financing to clients with profit. This cash financing can take the form of personal loans, over draft facility or refinancing, all through interest-bearing loans. However, since lending money on interest is haram, the Islamic banks willing to offer these profitable financing facilities had to design certain products that would serve such purposes. Logically, the designed products would necessarily lose Sharia spirit and breach contracts essence because they are basically meant to fulfill unlawful objectives, i.e. profiting from providing cash to clients. The structured products relied on bogus operations of selling and buying commodities, using mostly the highly controversial eina and tawarruq sales as their underlying contracts . In fact, sale contract is designed to help people acquire commodities for their own use or to resell them and make profit, but it is not designed to justify unlawful dealing in cash by buying expensive and selling cheap simultaneously. This is a deviation from the purpose of the sale contract and a defeat of the purpose behind Riba prohibition. If engaging in cash financing with a mark-up through the technicalities of sale contracts like eina or tawarruq is halal, then the whole purpose behind Riba prohibition will be defeated. Any two willing to deal in loans with a return would simply do so through eina or tawarruq- like sale contract, the end result being exactly the same.

2. The unwillingness to bear genuine property/contracts risks

Being financial institutions, Islamic banks tend to avoid as much as possible the risk that is normally embedded in the Sharia contracts used in products structuring. This avoidance of risk may lead to depriving contracts of their Sharia identity and rendering them spiritless. The application of Ijarah Muntahia Bittamlik in the manner described earlier is an example. The liability risk related to the ownership of the leased asset is effectively transferred from the bank to the client and thus the essence of the lease contract is distorted. Murabaha is another example when the bank frees itself from the Murabaha commodity liabilities. Neglecting the sale essence in Murabaha product is at its peak when the Murabaha client is appointed as the bank's agent to buy the commodity from its supplier, take delivery then deliver to himself, without the bank being responsible for even commodity defects or claim. In this scenario the bank's role is limited to only advance of money to the property supplier, thus mimicking the limited role of conventional banks.

3. Legal constraints facing the right application of Shariah rules in products

In some countries the legal system stands as a stumbling block to the proper application of Sharia rules required for product structuring in Islamic finance. Some Islamic banks for example find it inescapable to make the purchase appear in the client's name, because according to some laws, banks are not allowed to trade in assets. Others are prohibited from leasing assets to clients and therefore they are left with no choice but to dodge and execute Ijarah in the form of sale. Imposing high taxes on registration of assets purchased is also a legal constraint as it eventually leads to increasing costs on clients when banks are commanded by law to register in their names what they buy before they sell to clients. Some banks tend to avoid payment of high taxes by reducing some necessary contractual steps or faking some contracts.

Are these reasons justifiable?

No doubt that legal constraints can justify some leniency and indulgence when necessary; however, Islamic banks have no excuse to follow the example of conventional banking offering the same products regardless of whether a particular product is Islamizable in spirit or not. Islamic banks have to acknowledge the fact that not all conventional products can be Islamized, and that any attempt to this effect will yield nothing but a product borrowing its legitimacy from adherence to mere



المجلس العام للبنوك
والمؤسسات المالية الإسلامية
CIBAFI

المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

الشهادت والدبلومات والبرامج التدريبية التي يقدمها المركز :

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في:
  - الأسواق المالية
  - التجارة الدولية
  - التأمين التكافلي
  - التدقيق الشرعي
  - المحاسبة المالية
  - الحوكمة والامتثال
  - إدارة المخاطر
  - التحكيم
- الدبلوم المهني في:
  - التمويل الإسلامي
  - المحاسبة المصرفية
  - التدقيق الشرعي
  - إدارة المخاطر
  - التأمين التكافل
  - العمليات المصرفية
- برنامج الماجستير:
  - الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية
- البرامج الأخرى:
  - الدكتوراه في إدارة الأعمال بالتعاون مع جامعة أوتارا ماليزيا.
  - الدكتوراه في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - ماجستير إدارة أعمال بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - الماجستير المهني في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة تونس ١ .

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: taining@cibafi.org
Tel : 0097317357306 - Fax: 0097317324902 -0097317357307
www. cibafi.org

التعاون التجاري









التعاون العلمي











General Council for Islamic Banks And Financial Institutions

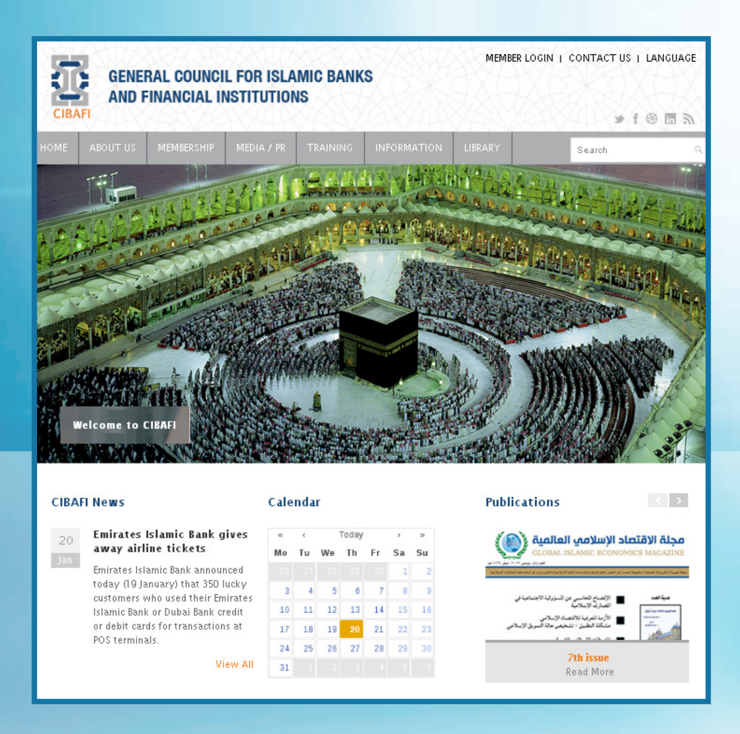
CIBAFI

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

نرعى الصناعة المالية الإسلامية ونمثلها في العالم

- المعلومات المالية والإدارية
- البحوث والتقارير المالية
- التدريب وتطوير الموارد البشرية
- المكتبة الإلكترونية





www.cibafi.org

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: cibafi@cibafi.org
Tel : 0097317357300 - Fax: 0097317324902 -0097317357307